

Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ЗВІТНІСТЬ

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Вінницький національний технічний університет

Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ЗВІТНІСТЬ

Навчальний посібник

Вінниця
ВНТУ
2011

УДК 657(075)+4У9(4УКР)26я73

ББК 65.053.374я73

Г75

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України (протокол № 4 від 25. 11. 2010 р.)

Рецензенти:

О. В. Мороз, доктор економічних наук, професор

В. В. Зянько, доктор економічних наук, професор

Л. О. Чорна, доктор економічних наук, професор

Грабовецький, Б. Є.

Г75 Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник /
Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2011. - 281 с.

В навчальному посібнику розглядаються теоретико-методологічні та прикладні аспекти фінансового аналізу та роботи з фінансовою звітністю.

Для кращого засвоєння курсу до кожного розділу додаються контрольні запитання, тести та практичні завдання для самоконтролю знань.

Рекомендується для студентів, магістрів, аспірантів, слухачів, які набувають другу економічну освіту за спеціальністю „Менеджмент організацій”, центрів перенавчання та підвищення кваліфікації працівників підприємств і організацій.

УДК 657(075)+4У9(4УКР)26я73

ББК 65.053.374я73

© Б. Грабовецький, І. Шварц, 2011

ЗМІСТ

Передмова	5
1 Сутність, мета та інформаційне забезпечення фінансового аналізу	
1.1 Сутність, предмет, мета і завдання фінансового аналізу.....	7
1.2 Види фінансового аналізу та основні етапи його здійснення.....	9
1.3 Основні джерела інформації для фінансового аналізу.....	11
1.4 Призначення та основні види фінансової звітності.....	13
1.4.1 Форма № 1 „Баланс”	14
1.4.2 Форма № 2 „Звіт про фінансові результати”.....	16
1.4.3 Форма № 3 „Звіт про рух грошових коштів”.....	17
1.4.4 Форма № 4 „Звіт про власний капітал”.....	17
1.4.5 Форма № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”.....	18
Вправи для самоконтролю.....	18
2 Методологія фінансового аналізу	
2.1 Зміст понять методологія, метод, методика фінансового аналізу.....	21
2.2 Класифікація прийомів фінансового аналізу.....	21
2.3 Методичні прийоми фінансового аналізу.....	25
2.4 Методичні прийоми факторного аналізу.....	35
Вправи для самоконтролю.....	40
3 Аналіз наявності, стану, руху і використання основних засобів	
3.1 Завдання і напрями аналізу.....	44
3.2 Поняття, структура і стан основних засобів.....	44
3.3 Аналіз руху основних засобів.....	49
3.4 Аналіз ефективності використання основних засобів.....	52
3.5 Факторний аналіз показників використання основних засобів.....	57
3.6 Зміст, склад і аналіз нематеріальних активів.....	60
Вправи для самоконтролю.....	62
4 Аналіз стану та використання оборотних активів підприємства	
4. 1 Поняття і склад оборотних активів.....	66
4. 2 Послідовність та методика аналізу оборотних активів.....	67
Вправи для самоконтролю.....	75
5 Аналіз вхідних і вихідних грошових потоків	
5.1 Поняття і роль грошового потоку у діяльності підприємства.....	77
5.2 Аналіз грошових активів підприємства.....	79
5.3 Аналіз руху грошових коштів.....	81
5.4 Аналіз грошових потоків із застосуванням системи коефіцієнтів.....	85
Вправи для самоконтролю.....	88
6 Аналіз платоспроможності та ліквідності	
6.1 Сутність понять платоспроможність підприємства і ліквідність.....	90
6.2 Аналіз ліквідності балансу.....	92
6.3 Оцінка відносних показників ліквідності балансу.....	96
Вправи для самоконтролю.....	101

7 Аналіз і прогнозування ймовірності банкрутства підприємства	
7.1 Сутність, види та причини банкрутства.....	104
7.2 Методи діагностики кризових явищ та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.....	109
7.3 Оцінка ймовірності банкрутства підприємства за різних методичних підходів Вправи для самоконтролю.....	117 122
8 Аналіз і оцінка фінансової стійкості підприємства	
8.1 Сутність фінансової стійкості підприємства.....	125
8.2 Абсолютна оцінка фінансової стійкості підприємства.....	127
8.3 Відносна оцінка фінансової стійкості підприємства.....	135
Вправи для самоконтролю.....	141
9 Аналіз капіталу підприємства	
9.1 Сутність, значення і методи аналізу капіталу підприємства.....	144
9.2 Аналіз структури і динаміки капіталу підприємства.....	146
9.3 Аналіз ефективності використання капіталу підприємства.....	151
Вправи для самоконтролю.....	154
10 Аналіз інвестиційної діяльності підприємства	
10.1 Сутність інвестицій та інвестиційної діяльності.....	156
10.2 Методичні підходи до аналізу реальних інвестицій.....	158
10.3 Аналіз ефективності фінансових інвестицій.....	162
10.4 Аналіз ризику в інвестиційній діяльності.....	168
10.5 Аналіз інвестиційної привабливості підприємства.....	171
Вправи для самоконтролю.....	179
11 Аналіз ділової активності підприємства	
11.1 Загальні положення.....	184
11.2 Аналіз виробництва і реалізації продукції.....	185
11.3 Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства....	188
11.4 Аналіз оборотності активів і капіталу підприємства.....	200
Вправи для самоконтролю.....	208
12 Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства	
12.1. Зміст, завдання, інформаційне забезпечення аналізу.....	212
12.2 Формування доходів, витрат і прибутків.....	213
12.3 Аналіз складу, рівня, динаміки і структури фінансових результатів.....	216
12.4 Аналіз прибутку від реалізації продукції.....	220
12.5 Система „директ костинг”.....	225
12.6 Аналіз рівня беззбитковості.....	227
12.7 Аналіз рентабельності.....	230
12.8 Зміст і аналіз виробничого і фінансового левериджу.....	242
12.9 Оцінка резервів зростання прибутку і рентабельності від реалізації продукції	244
Вправи для самоконтролю.....	246
Додатки.....	252
Література.....	276
Глосарій.....	279

ПЕРЕДМОВА

Науково-технічний прогрес, концентрація виробництва і капіталу, загострення конкурентної боротьби і посилення внаслідок цього фактора невизначеності значно ускладнили процес управління організаціями різних видів діяльності та форм власності.

Основою процесу управління є рішення. Ефективність прийняття рішення багато в чому залежить від інформації, якою володіє особа, що приймає рішення.

Відомо, що кожен управлінський аспект включає дві складові – аналітичну і конструктивну. Аналітична складова забезпечує процес прийняття рішень інформаційним та рекомендаційним матеріалом.

Щоб знизити ризик прийняття невдалих управлінських рішень, необхідно підвищувати ступінь інформованості членів організації, які розробляють, обґрунтовують і приймають ці рішення. Враховуючи, що інформаційною базою для прийняття рішень є результати аналізу, то аналітичне забезпечення управлінських рішень займає в наш час центральне місце в управлінні виробництвом.

Виникнення самостійних наук обумовлене, насамперед, потребами суспільного виробництва.

Становлення і розвиток ринкових відносин, поява фінансових ринків, необхідність неперервної підтримки фінансового управління сприяло зародженню і вдосконаленню фінансового аналізу як самостійної галузі наукових знань, що має свій зміст, метод, мету, систему понять, категорії.

Звідси, важливою задачею сьогодення є необхідність взаємозв'язаного дослідження теоретичних концепцій і методологічних підходів до фінансового аналізу, з одного боку, організація його впровадження і використання в управлінні – з іншого.

Вкрай важливе призначення фінансового аналізу – це формування аналітичного мислення у майбутніх спеціалістів шляхом оволодіння теорією і методологією дисципліни.

Оволодіння основами фінансового аналізу дозволяє всебічно і об'єктивно оцінити фінансові результати діяльності підприємства і, насамперед, показники прибутку і рентабельності; фінансовий стан підприємства – фінансову стійкість, платоспоможність і ліквідність, ділову активність, прибутковість капіталу та його окремих елементів, ймовірність банкрутства.

Значна увага в навчальному посібнику приділяється факторному аналізу як ефективному засобу пошуку резервів виробництва.

За глибоким переконанням авторів, навчальні посібники і підручники, які тільки інформують про теоретико-методологічні основи курсу, без широкого подання практичних прикладів, що дають можливість

перевірити і випробувати на практиці набуті знання, не сприяють ґрунтовному засвоєнню дисципліни.

Тому в навчальному посібнику теоретичний матеріал органічно доповнений значною кількістю прикладів, причому методика розрахунку аналітичних показників подана переважно у координатній формі безпосередньо в таблиці, що значно полегшує засвоєння теоретичного матеріалу і водночас сприяє набуттю навичок проведення аналітичної роботи.

Навчальний посібник написаний відповідно до навчальної програми дисципліни „Фінансовий аналіз та звітність”.

Навчальний посібник підготовлено викладачами кафедри „Підготовки менеджерів” Вінницького національного технічного університету:

к.е.н., доц. Грабовецький Б. Є. – загальна редакція, вступ, розділи 2, 3, 6, 11, 12;

к.е.н., доц. Шварц І. В. - загальна редакція, розділи 1, 4, 5, 7, 8, 9, 10.

Автори сподіваються, що навчальний посібник буде корисним студентам всіх форм навчання, магістрам, аспірантам, керівникам підприємств та фінансових установ тощо.

Автори висловлюють щирі подяку рецензентам: доктору економічних наук, професору О. В. Морозу, доктору економічних наук, професору В. В. Зянько, доктору економічних наук, професору Л. О. Чорній за критичні зауваження та цінні рекомендації, які сприяли підвищенню теоретико-методологічного рівня навчального посібника.

1 СУТНІСТЬ, МЕТА ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

1.1 Сутність, предмет, мета і завдання фінансового аналізу

В сучасних умовах господарювання підприємств усіх форм власності істотно підвищились показники ризикованості діяльності та, як наслідок, стандарти відповідальності за результати роботи, які багато в чому залежать від об'єктивності, своєчасності та всебічності оцінювання існуючого й очікуваного фінансового стану підприємства. У зв'язку з цим зростає роль і значення такого важливого напрямку аналітичної роботи, як фінансовий аналіз.

Сутність фінансового аналізу полягає у спеціальній обробці даних, що характеризують ті чи інші аспекти фінансового стану та діяльності підприємства з метою розробки ефективних управлінських рішень, направлених на підтримку або удосконалення існуючого фінансового стану суб'єкта господарювання.

Предметом фінансового аналізу є фінансові ресурси підприємства і їх потоки.

Основною метою фінансового аналізу є одержання невеликого числа ключових параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, і подальше використання цієї інформації для прийняття організаційних рішень.

При цьому фінансового менеджера може цікавити як поточний фінансовий стан підприємства, так і очікувані параметри в найближчій чи віддаленій перспективі.

Таким чином, **фінансовий аналіз** - це процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів подальшого підвищення його ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку.

Цілі фінансового аналізу залежать також від цілей суб'єктів фінансового аналізу, тобто конкретних користувачів фінансової інформації.

В найбільш загальній формі цілі основних користувачів фінансової інформації подані (за Е. Хелфертом) у табл. 1.1.

Фінансовий аналіз дає можливість оцінити такі аспекти, як:

- фінансове положення компанії,
- майновий стан підприємства,
- ступінь підприємницького ризику (можливість погашення зобов'язань перед третіми особами),
- достатність капіталу для поточної діяльності і довгострокових інвестицій,

- потреба в додаткових джерелах фінансування,
- здатність до нарощування капіталу,
- раціональність використання позикових засобів,
- ефективність діяльності компанії.

Таблиця 1.1 – Фінансові показники з точки зору різних користувачів фінансової інформації

Цілі	Менеджери	Власники	Кредитори
№ 1. Аналіз виробничої діяльності:	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнти прибутковості; - рівень рентабельності (за чистим прибутком); - аналіз поточних (операційних) витрат; - аналіз податкових платежів; - операційний важіль; - порівняльний аналіз. 	Прибутковість: <ul style="list-style-type: none"> - дохідність власного капіталу; - дохідність акціонерного капіталу; - прибуток на акцію; - грошовий потік на акцію; - курс акцій; - загальний прибуток акціонера; - інвестиційна вартість бізнесу. 	Ліквідність: <ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт поточної ліквідності; - коефіцієнт миттєвої ліквідності; - ліквідаційна вартість підприємства; - характеристика грошових потоків
№ 2. Управління ресурсами	<ul style="list-style-type: none"> - обертання активів; - управління оборотним капіталом; - обертання запасів; - характеристика дебіторської заборгованості; - характеристика кредиторської заборгованості; - ефективність використання трудових ресурсів. 	Розподіл прибутку: <ul style="list-style-type: none"> - дивіденди на акцію; - поточна дохідність акцій; - коефіцієнт виплати дивідендів; - коефіцієнт покриття дивідендів; - коефіцієнт співвідношення дивідендів і активів. 	Фінансовий ризик: <ul style="list-style-type: none"> - частка залученого капіталу в активах; - частка боргу в капіталізації; - співвідношення позикового і власного капіталу; - співвідношення ризику і винагороди; - власний оборотний капітал.
№ 3. Дохідність	<ul style="list-style-type: none"> - дохідність активів; - дохідність активів за прибутком до виплати процентів і податків; - вартість капіталу; - грошовий потік на інвестиції. 	Ринкові показники: <ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт Р/Е; - співвідношення ринкової і балансової вартості акцій; - динаміка курсу акцій. 	Обслуговування боргу: <ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт покриття процентних виплат; - коефіцієнт покриття боргових зобов'язань; - прострочена заборгованість.

Основні завдання фінансового аналізу:

- виявлення ступеня збалансованості між рухом матеріальних і фінансових ресурсів, оцінка потоків власного і позикового капіталу в процесі економічного кругообороту, спрямованого на отримання бажаного прибутку, підвищення фінансової стійкості;
- оцінка правильності використання грошових коштів для підтримки ефективності структури капіталу;

- контроль правильності руху фінансових потоків підприємства, дотримання норм і нормативів використання фінансових і матеріальних ресурсів [26].

У процесі здійснення фінансового аналізу необхідно дотримуватися ряду таких **принципів**.

1. Принцип періодичності – дозволяє створити цілісне уявлення про динаміку фінансових коефіцієнтів шляхом проведення регулярного аналізу фінансової звітності підприємства.

2. Принцип точності полягає у правильному використанні існуючих методик розрахунку фінансових коефіцієнтів, що дозволить практично досліджувати діяльність суб'єкта господарювання.

3. Комплексність підходу до аналізу передбачає охоплення у процесі здійснення фінансового аналізу всіх аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства.

4. Принцип об'єктивності передбачає використання для інформаційної бази надійної і достовірної фінансової звітності, від чого істотно залежить якість результатів аналізу.

5. Принцип оперативності обумовлений істотним впливом результатів аналізу та швидкості його здійснення на прийняття управлінських рішень. Лише за своєчасного здійснення аналітичної роботи можна попередити небажані ситуації та уникнути негативних наслідків.

1.2 Види фінансового аналізу та основні етапи його здійснення

Фінансовий аналіз (за І. О. Бланком) підрозділяється на окремі **види** в залежності від таких ознак:

1. За організаційними формами проведення виділяють внутрішній і зовнішній фінансовий аналіз підприємства.

а) внутрішній фінансовий аналіз проводиться фінансовими менеджерами чи власниками підприємства з використанням усієї сукупності наявних інформативних показників. Результати такого аналізу можуть становити комерційну таємницю підприємства.

б) зовнішній фінансовий аналіз здійснюють податкові інспекції, аудиторські фірми, банки, страхові компанії з метою вивчення правильності відображення фінансових результатів діяльності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності.

2. За обсягами дослідження виділяють повний і тематичний фінансовий аналіз підприємства.

а) повний фінансовий аналіз проводиться з метою вивчення всіх аспектів фінансової діяльності підприємства в комплексі.

б) тематичний фінансовий аналіз обмежується вивченням окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Предметом тематичного фінансового аналізу може бути ефективність використання активів

підприємства: оптимальність фінансування різних активів з окремих джерел: стан фінансової стійкості і платоспроможності підприємства; оптимальність інвестиційного портфеля: оптимальність фінансової структури капіталу і ряд інших аспектів фінансової діяльності підприємства.

3. За об'єктом аналізу виділяють такі його види:

а) аналіз фінансової діяльності підприємства, об'єднання в цілому. У процесі такого аналізу об'єктом вивчення є фінансова діяльність підприємства в цілому без виділення окремих його структурних одиниць і підрозділів.

б) аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць і підрозділів (центрів економічної відповідальності). Такий аналіз базується в основному на результатах управлінського обліку підприємства.

в) аналіз окремих фінансових операцій. Предметом такого аналізу можуть бути окремі операції, пов'язані з короткостроковими чи довгостроковими фінансовими вкладеннями; з фінансуванням окремих реальних проектів і інші.

4. За періодом проведення виділяють попередній, поточний і наступний фінансовий аналіз.

а) попередній фінансовий аналіз пов'язаний з вивченням умов фінансової діяльності в цілому чи здійсненням окремих фінансових операцій підприємства (наприклад, оцінка власної платоспроможності при необхідності одержання великого банківського кредиту).

б) поточний (чи оперативний) фінансовий аналіз проводиться в процесі реалізації окремих фінансових планів чи здійснення окремих фінансових операцій з метою оперативного впливу на результати фінансової діяльності. Як правило, він обмежується коротким періодом часу.

в) наступний (чи ретроспективний) фінансовий аналіз здійснюється підприємством за звітний період (місяць, квартал, рік). Він дозволяє глибше і повніше проаналізувати фінансовий стан і результати фінансової діяльності підприємства в порівнянні з попереднім і поточним аналізом, тому що базується на завершених звітних матеріалах статистичного і бухгалтерського обліку.

5. В залежності від мети та обсягу аналізу можна виділити такі види аналізу:

- експрес-діагностика підприємства;
- оцінка фінансової діяльності підприємства;
- підготовка обґрунтування для інвестицій.

Експрес-діагностика дає миттєвий погляд на ситуацію в компанії і призначена для пошуку і виділення найбільш важливих і складних проблем у керуванні фінансами. Її основною задачею є звуження масштабів пошуку проблем і їхнього вирішення.

Цей вид аналізу припускає незначні витрати часу для одержання результату і наступне проведення додаткових аналітичних досліджень за виділеними напрямками. Експрес-діагностика підприємства передбачає вивчення поточних (тактичних) аспектів діяльності компанії.

Комплексна оцінка фінансової діяльності компанії - більш глибокий і комплексний аналіз. У запропонованому варіанті він будується на основі комплексу показників, а також моделі Du Pont, і розглядає всі сторони діяльності компанії з погляду стратегічного розвитку бізнесу.

При ухваленні рішення про інвестиції з боку підприємства значна увага приділяється ефективності використання позикових засобів, а з боку потенційного інвестора - здатності підприємства повернути борги і відсотки по них. У рамках цієї програми цей вид аналізу не розглядається.

Можна виділити такі **основні етапи фінансового аналізу підприємства**.

1. Збір і підготовка вхідної інформації.
2. Аналітична обробка.
3. Аналіз, оцінка і інтерпретація результатів.
4. Підготовка висновків і рекомендацій.

На першому етапі проводиться збір внутрішньої і зовнішньої інформації, оцінка її достовірності. На цьому етапі з'ясовують особливості облікової політики підприємства, відбирають необхідні форми бухгалтерської звітності та проводять їх звірення, збирають статистичну інформацію.

На другому етапі здійснюють переведення типових форм бухгалтерської звітності в аналітичні форми, які дозволять проаналізувати структуру звітів і динаміку змін, проводять розрахунок і групування показників за основними напрямками аналізу.

На третьому етапі проводиться аналіз структури і динаміки змін основних показників фінансових звітів, виявляють взаємозв'язки між основними показниками, здійснюють інтерпретацію отриманих результатів.

На четвертому етапі готують висновок щодо фінансового стану підприємства, виявляють "вузькі" місця і резерви підвищення ефективності діяльності, розробляють рекомендації щодо поліпшення фінансового стану підприємства.

1.3 Основні джерела інформації для фінансового аналізу

Інформація для фінансового аналізу підприємства подається у вигляді зібраних, оброблених і розподілених даних щодо фінансових ресурсів підприємства і їх потоків, фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності підприємства.

До інформації, що використовують у фінансовому аналізі і менеджменті, висувають такі основні вимоги:

- значимість;
- повнота;
- вірогідність;
- своєчасність;
- зрозумілість.

Показники для фінансового аналізу формуються за рахунок зовнішніх (що знаходяться поза підприємством) і внутрішніх джерел інформації.

Показники, формовані із зовнішніх джерел інформації, поділяються на три основні групи:

- показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни;
- показники, що характеризують кон'юнктуру фінансового ринку;
- показники, що характеризують діяльність контрагентів і конкурентів.

Показники, формовані з внутрішніх джерел інформації, поділяються на дві основні групи:

1. Показники фінансового обліку підприємства. Перевагою показників цієї групи є їх уніфікованість (що дозволяє використовувати типові технології й алгоритми фінансових розрахунків), регулярність формування (не рідше одного разу в квартал) і високий ступінь надійності (звітність, сформована на базі фінансового обліку, подається зовнішнім користувачам і підлягає зовнішньому аудиту).

2. Показники управлінського обліку підприємства. Управлінський облік будується індивідуально на кожному підприємстві. Склад його показників і регулярність їхнього подання визначаються конкретними задачами фінансового менеджменту. Результати управлінського обліку використовуються для контролю поточної фінансової діяльності й оцінки її ефективності, формування фінансової стратегії і політики з окремих аспектів фінансового розвитку підприємства.

За економічним змістом та джерелами інформації розрізняють:

- бухгалтерську,
- статистичну,
- оперативно-технічну,
- податкову звітність.

Бухгалтерська звітність містить показники виробничо-фінансової діяльності підприємства, складається на основі даних синтетичного та аналітичного обліку, підтверджується первинними документами.

Статистична звітність являє собою систему кількісних та якісних показників, вимірювання та узагальнення яких не характерне для бухгалтерського обліку, призначена для статистичного вивчення

господарської діяльності підприємств і галузей. Подається органам державної статистики за місцезнаходженням підприємства.

Оперативно-технічна звітність призначена для внутрішнього поточного контролю та управління підприємством на момент здійснення господарських операцій або одразу ж після їх завершення. Вона характеризує окремі фрагменти діяльності підприємства і містить дані про виконання плану поставок матеріалів, виробництва важливих видів продукції, а також про дотримання укладених договорів та стан підприємства.

Податкова звітність подається до органів податкової служби і позабюджетних фондів. Характеризує стан зобов'язань підприємства, пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків та інших обов'язкових платежів [29].

1. 4 Призначення та основні види фінансової звітності

Основні принципи бухгалтерського обліку, складання і подачі звітності визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», де також встановлені такі *загальні вимоги до фінансової звітності*:

1. На підставі даних бухгалтерського обліку підприємства зобов'язані складати фінансову звітність. Фінансову звітність підписують керівник і бухгалтер підприємства.

2. Фінансова звітність підприємств (крім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності і суб'єктів малого підприємництва, визнаних такими відповідно до чинного законодавства) включає: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух коштів, звіт про власний капітал і примітки до звітів.

3. Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) установлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати.

4. Форми фінансової звітності підприємств (крім банків) і порядок їхнього заповнення встановлюються Міністерством фінансів України за узгодженням з Державним комітетом статистики України.

5. Форми фінансової звітності банків і порядок їхнього заповнення встановлюються Національним банком України за узгодженням з Державним комітетом статистики України.

6. Форми фінансової звітності бюджетних установ, органів Державного казначейства України з виконання бюджетів усіх рівнів і кошторисів витрат і порядок їхнього заповнення встановлюються Державним казначейством України.

На виконання Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» було розроблено 24 стандарти бухгалтерського обліку.

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку затверджені наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87 і зареєстровані в Міністерстві юстиції України. Ними визначаються вимоги до фінансової звітності підприємств, організацій і інших юридичних осіб (далі - підприємств) усіх форм власності і всіх галузей (крім банківської сфери й установ, фінансованих з державного бюджету).

З них визначальними для цілей фінансового аналізу є такі документи:

1. Загальні вимоги до фінансової звітності.
2. Баланс (форма № 1) – це звіт про фінансовий стан підприємства, що відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.
3. Звіт про фінансові результати (форма № 2) – це звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства.
4. Звіт про рух коштів (форма № 3) – відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті діяльності підприємства у звітному періоді.
5. Звіт про власний капітал (форма № 4) – це звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.
6. Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5) – це сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами).

Фінансова звітність містить статті, склад і зміст яких визначається відповідними стандартами.

Стаття – це елемент фінансового звіту, який відповідає певним критеріям:

- існує імовірність надходження або вибуття економічних вигод, пов'язаних з цією статтею;
- оцінка статті може бути достовірно визначена.

1.4.1 Форма № 1 „Баланс”

Основним компонентом фінансової звітності є її баланс. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 "Баланс" (далі - ПСБО 2) встановлюється форма і визначаються вимоги до змісту балансу.

Баланс - звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Пасиви – джерела утворення цього майна і його цільове призначення.

Форма балансу складається з трьох розділів активу і п'яти розділів пасиву (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Структура балансу

АКТИВ	ПАСИВ
I. Необоротні активи	I. Власний капітал
II. Оборотні активи	II. Забезпечення наступних витрат і платежів
III. Витрати майбутніх періодів	III. Довгострокові зобов'язання
	IV. Поточні зобов'язання
	V. Доходи майбутніх періодів

Типовий баланс підприємства наведено у додатку А.

Отже, стандартний баланс підприємства складається з двох частин. У першій частині показуються активи, у другій - пасиви підприємства. Обидві частини завжди збалансовані: підсумкова сума рядків активу дорівнює підсумковій сумі рядків пасиву. Називається ця сума **валютою балансу**. По кожному рядку балансу підприємства заповнюються дві графи. У першу графу заноситься фінансовий стан на початок звітного року (*вступний баланс*), а в другу графу — на кінець року (*остаточний баланс*).

Групи економічно однорідних активів та їх джерел, об'єднаних під однією назвою і виражених однією загальною сумою, показують відповідно в активі або пасиві балансу на одному рядку. Їх називають **статтями балансу**. Наприклад, стаття активу балансу “Товари” показує наявність товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу, а стаття пасиву балансу “Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці” – заборгованість працівникам підприємства. Однорідні за економічним змістом статті об'єднуються в **розділи активу і пасиву балансу**.

В балансах підприємств України статті активу розташовують зверху вниз, починаючи з найменш ліквідних і закінчуючи найбільш ліквідними. Статті пасиву балансу групуються і розміщуються зверху вниз за ознакою зменшення часу, необхідного для повернення боргів.

Рівняння балансу має вигляд:

$$\text{Актив} = \text{Пасив}. \quad (1.1)$$

Рівняння (1.1), приведене у відповідність із рівнянням балансу, яке використовується у міжнародній практиці, виглядає так:

$$\text{Активи} = \text{Власний капітал} + \text{Зобов'язання}. \quad (1.2)$$

Активи і зобов'язання, у свою чергу, розділені на необоротні й оборотні (довгострокові і поточні) відповідно до періоду, протягом якого

активи будуть реалізовані чи використані, а зобов'язання - погашені. Дотримання цього правила необхідне для здійснення аналізу показників балансу.

Кошти вважаються **оборотними активами**, якщо немає ніяких обмежень щодо їхнього використання підприємством. Інші активи і зобов'язання спочатку поділяються стосовно операційного циклу підприємства, а потім керівником підприємства для них вибирається ознака класифікації, відповідно до якої вони будуть віднесені до оборотних чи необоротних (довгострокових чи поточних).

При оцінці структури балансу важливо відслідковувати різкі зміни у величині окремих статей, а також звертати увагу на динаміку статей, що займають найбільшу частку в балансі.

Дуже важливо знаходити причини різких змін, щоб була можливість прогнозувати подальший розвиток подій і вчасно запобігти несприятливим тенденціям чи послабити їх.

1.4.2 Форма № 2 „Звіт про фінансові результати”

Звіт про фінансові результати – це звіт про доходи, витрати і результати діяльності підприємства. Він є складовою частиною квартальної та річної фінансової звітності. Звіт про фінансові результати конкретного підприємства наведено в додатку А.

Звіт про фінансові результати, на відміну від балансу, складається на кінець останнього дня звітного періоду наростаючим підсумком з початку року. Дана форма звітності характеризує діяльність підприємства в динаміці і має 3 розділи.

1. Фінансові результати – надає інформацію про доходи і витрати.

2. Елементи операційних витрат – дає змогу провести необхідний аналіз структури витрат на виробництво, управління, збут та інших витрат за економічними елементами та використовуються для складання звіту про рух грошових коштів.

3. Розрахунок показників прибутковості акцій – стосується лише акціонерних товариств, акції яких відкрито продаються і купуються на фондових біржах.

Звіт про фінансові результати дає можливість користувачам оцінити результати минулої діяльності підприємства, його прибутковість, здатність ефективно використовувати ресурси або ступінь ризику недосягнення очікуваних результатів діяльності.

1.4.3 Форма № 3 „Звіт про рух грошових коштів”

Звіт про рух грошових коштів дає інформацію щодо змін, які відбувалися в грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період.

Його введення до стандартів бухгалтерської звітності обумовлене тим, що звіт про фінансові результати, в основі складання якого лежить принцип нарахування, не відображає фактичного надходження та наявності грошових коштів та не дає інвесторам, кредиторам та акціонерам інформації про грошові потоки та платоспроможність підприємства.

Грошові кошти – це готівка (у національній і іноземній валюті), кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості.

Для забезпечення порівнянності даних інформація у звіті наводиться за два періоди – звітний та попередній.

Звіт про рух грошових коштів складається з 3 розділів (див. дод. А):

1. Рух коштів в результаті операційної діяльності
2. Рух коштів в результаті інвестиційної діяльності
3. Рух коштів в результаті фінансової діяльності

Корисність цієї форми звітності полягає у тому, що вона надає інформацію про те, куди (на які цілі) витрачаються кошти на підприємстві і виконує роль індикатора ліквідності (у розумінні здатності погашати короткострокові зобов'язання).

Загалом, у світовій практиці звіт про рух грошових коштів складається такими методами:

- **прямим** – за його допомогою розкриваються основні валові грошові надходження і витрати;

- **непрямим** – при цьому чистий прибуток або збиток коригують з урахуванням операцій негрошового характеру, відстрочення, нарахування минулих років, майбутніх надходжень чи платежів, статей доходів і витрат, що пов'язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю.

П(С)БО № 4 передбачає застосування непрямого методу складання звіту про рух грошових коштів, який полягає у трансформації чистого прибутку (збитку) в чисту суму отриманих (витрачених) грошових коштів.

1.4.4 Форма № 4 „Звіт про власний капітал”

Звіт про власний капітал доповнює інформацію інших форм звітності про фінансовий стан підприємства та зміни між датами балансу.

Складається за звітний період (календарний рік) за даними з початку року до кінця звітного періоду.

Структура звіту побудована за шаховим принципом, де по горизонталі розміщені джерела утворення власного капіталу, а по вертикалі – статті з відображенням інформації про його зміни (збільшення або зменшення), що дає можливість виявити, за рахунок яких факторів змінилися за рік сума та склад власного капіталу (табл. А. 4 (дод. А)).

Найбільшу цінність ця форма звітності має для фінансових менеджерів підприємства, що займаються питаннями управління капіталом (зокрема, оптимізації його складових – власного і залученого).

1.4.5 Форма № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”

Примітки до фінансових звітів – це сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію та обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями.

Форма № 5 складається з 13 розділів, які розкривають інформацію за статтями балансу та звіту про фінансові результати. Так, примітки дають можливість визначити наявність та рух необоротних активів за видами, структуру грошових коштів та запасів на кінець року, склад доходів і витрат в більш деталізованому вигляді, склад дебіторської заборгованості за строками погашення. Отримання такої інформації є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також для визначення ефективності фінансових вкладень та ризику.

Приклад форми № 5 „Примітки до річної фінансової звітності” наведено у дод. А, табл. А. 5.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність фінансового аналізу?
2. Чим обумовлені необхідність і важливість здійснення фінансового аналізу?
3. Розкрийте основну мету здійснення фінансового аналізу.
4. Проаналізуйте основні завдання фінансового аналізу.
5. Які принципи здійснення фінансового аналізу є основними?
6. Які існують підходи до класифікації фінансового аналізу?
7. Яку інформацію і з яких джерел використовують у процесі здійснення фінансового аналізу?
8. Яке призначення має фінансова звітність?
9. Які види фінансової звітності є визначальними для здійснення фінансового аналізу?

10. Наведіть типову структуру форми № 1 „Баланс”. Показники цієї форми – моментні чи інтервальні?
11. Якого правила (рівності) слід дотримуватися при складанні балансу?
12. За якими критеріями формують порядок статей у активі і у пасиві балансу?
13. З яких розділів складається форма № 2 „Звіт про фінансові результати”?
14. Яку інформацію дає форма № 2 „Звіт про фінансові результати” і хто є її потенційним користувачем?
15. Охарактеризуйте склад і призначення форми № 3 „Звіт про рух грошових коштів”.
16. Які підходи існують до складання форми № 3 „Звіт про рух грошових коштів” ?
17. За яким принципом складають форму № 4 „Звіт про власний капітал”? Яку інформацію містить ця форма звітності?
18. Охарактеризуйте призначення та склад форми № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”. Яка практична цінність цієї форми звітності?

Тести

1. Який з наведених принципів не відноситься до принципів здійснення фінансового аналізу?
 - а) точності;
 - б) стійкості;
 - в) комплексності;
 - г) оперативності.
2. В залежності від обсягів дослідження виділяють такі види фінансового аналізу:
 - а) зовнішній;
 - б) повний;
 - в) поточний;
 - г) тематичний.
3. Миттєвий погляд на фінансову ситуацію підприємства можна отримати за допомогою:
 - а) комплексної оцінки фінансового стану;
 - б) розширеного аналізу фінансового стану;
 - в) експрес-діагностики фінансового стану;
 - г) поточного аналізу фінансового стану.
4. Яку з наведених нижче форм не включають до основних форм фінансової звітності підприємств?
 - а) баланс;

- б) звіт про фінансові результати;
- в) звіт про рух коштів;
- г) звіт про прибутки;
- д) звіт про власний капітал;
- е) примітки до звітів.

5. Звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал, має назву:

- а) баланс;
- б) звіт про фінансові результати;
- в) звіт про рух коштів;
- г) звіт про власний капітал;
- д) примітки до звітів.

6. Звіт про доходи, витрати і результати діяльності підприємства має назву:

- а) баланс;
- б) звіт про фінансові результати;
- в) звіт про рух коштів;
- г) звіт про власний капітал;
- д) примітки до звітів.

7. Сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію та обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями, має назву:

- а) баланс;
- б) звіт про фінансові результати;
- в) звіт про рух коштів;
- г) звіт про власний капітал;
- д) примітки до звітів.

Практичні завдання

Завдання 1. Побудувати блок-схему проведення фінансового аналізу на підприємстві.

Завдання 2. Підготувати баланс підприємства для аналізу. Для цього побудувати аналітичний баланс, де згрупувати статті активу балансу на необоротні і оборотні, а пасиву – на власний капітал і позиковий. Розрахувати структуру показників балансу та виявити відхилення в розрізі показників і структури за 2 роки. Дати попередню оцінку фінансового стану підприємства.

2 МЕТОДОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

2.1 Зміст понять методологія, метод, методика фінансового аналізу

Методологія (від метод і ... логія) – учення про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності.

Методологія науки – учення про принципи побудови, форми та способи наукового пізнання.

Загальною методологією наукових досліджень є філософія.

Відносно конкретних наук, методологія – це наука про прийоми, способи цих наук, загальні наукові основи цих прийомів і способів.

Метод (від грец. – methodos – шлях дослідження, теорія, учення) – спосіб досягнення певної мети, розв’язання конкретної задачі. Досягається це шляхом використання певних правил, прийомів, операцій, способів.

Під методом фінансового аналізу розуміється спосіб підходу до вивчення господарських процесів в їх становленні і розвитку, який опирається на загальнонаукові, діалектико-логічні і формально-логічні закони, методи, принципи.

Використовуючи загальнонаукові, діалектико-логічні і формально-логічні методи, кожна наука, зокрема, фінансовий аналіз, розробляє і використовує свої спеціальні прийоми, способи, операції (далі – прийоми), які впливають зі змісту і предмета конкретної науки.

Сукупність спеціальних прийомів становить **методику фінансового аналізу**.

Щоб відповідати сучасним вимогам, методика фінансового аналізу повинна своєчасно реагувати на повсякденні динамічні зміни зовнішнього середовища, бути надійним інструментом управління підприємством.

Слід виділити загальну і часткову (спеціальну) методики.

Загальна методика – це система дослідження, яка повинна бути однаковою мірою використана для вивчення різних об’єктів в різних галузях економіки.

Часткова (спеціальна) методика, опираючись на загальну методику, повинна враховувати специфічні особливості окремих галузей економіки або навіть окремого об’єкта дослідження.

2.2 Класифікація прийомів фінансового аналізу

Як самостійна наука фінансовий аналіз використовує різнобічні спеціальні прийоми, причому кількість їх постійно зростає внаслідок розвитку суміжних наук: статистики, математики, бухгалтерського обліку

тощо. Взаємопроникнення різних наук сприяє розвитку і вдосконаленню методичного апарату конкретної науки.

Для упорядкування та ефективного використання методичного апарату дослідження суттєве значення має класифікація спеціальних прийомів аналізу.

Чіткої, єдиної класифікації прийомів фінансового аналізу досі не існує. Тому розглянемо найбільш поширені.

Із сукупності спеціальних методичних прийомів фінансового аналізу можна виокремити неформалізовані і формалізовані.

Неформалізовані прийоми аналізу базуються на логічній оцінці описання аналітичних процедур без використання жорстких взаємозв'язків та залежностей досліджуваних явищ. Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки базуються на знаннях, досвіді, інтуїції спеціалістів. До цих методів відноситься, насамперед, метод Делфі, методи генерування ідей тощо.

Формалізовані прийоми аналізу ґрунтуються на чітко встановлених, жорстких взаємозв'язках між досліджуваними показниками.

Якщо неформалізовані прийоми відносяться переважно до якісних методів, то формалізовані можна віднести до кількісних прийомів аналізу.

До кількісних методичних прийомів можна віднести:

1) статистичні:

- зведення і групування;
- абсолютні і відносні величини;
- середні величини;
- ряди динаміки;
- індекси;
- таблиці і графіки.

2) стохастичні методи:

- кореляційно-регресійний аналіз;
- дисперсійний аналіз;
- коваріаційний аналіз;
- компонентний аналіз.

3) економіко-математичні методи:

- методи дослідження операцій;
- теорія ігор;
- теорія масового обслуговування;
- теорія графів.

Фінансовий аналіз, особливо факторний, ґрунтується на взаємозв'язках, взаємозалежностях окремих показників, які утворюють моделі.

Фінансовий аналіз базується на використанні жорстко детермінованих моделей, серед яких слід виділити адитивні, мультиплікативні, кратні та комбіновані (змішані).

Аддитивна модель – це модель, коли результативний показник визначається як сума (різниця) окремих факторів, наприклад:

$$ПП = P - (C + AB + BЗ), \quad (2.1)$$

де $ПП$ – прибуток від реалізації продукції;

P – чиста виручка від реалізації продукції;

C – собівартість продукції;

AB – адміністративні витрати;

$BЗ$ – витрати на збут.

Мультиплікативна модель – модель, яка відображає добуток показників (факторів):

$$Q = O\overline{\Phi} \cdot f, \quad (2.2)$$

де Q – обсяг виготовленої продукції;

$O\overline{\Phi}$ – середня вартість основних фондів;

f – фондівдача.

Кратна модель – відображає частку від ділення двох факторів (співвідношення факторів):

$$W = \frac{Q}{\overline{N}}, \quad (2.3)$$

де W – продуктивність праці,

Q – обсяг виготовленої продукції;

\overline{N} – середньооблікова чисельність працюючих.

Комбінована (змішана) модель – це модель, в якій поєднуються попередні моделі в різних комбінаціях:

$$\Delta OЗ = O\overline{З}_1 - \frac{P_1}{K_0}, \quad (2.4)$$

де $\Delta OЗ$ – економія (перевитрати) середніх залишків оборотних засобів;

$O\overline{З}_1$ – середні залишки оборотних засобів у звітному періоді;

P_1 – чиста виручка від реалізації продукції у звітному періоді;

K_0 – коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) у базисному періоді.

З метою удосконалення економічного аналізу в деяких випадках проводиться перетворення моделей факторної системи, що здійснюється у таких напрямках:

1) прийом подовження факторної системи – здійснюється шляхом додавання розрахункових показників. Наприклад, витрати на одну гривню виготовленої продукції розраховуються як частка від ділення собівартості продукції на обсяг виготовленої продукції (для реалізованої продукції – це

частка від ділення повної собівартості реалізованої продукції на обсяг реалізованої продукції), тобто:

$$V = \frac{C}{Q}, \quad (2.5)$$

де V – витрати на 1 гривню виготовленої (реалізованої) продукції;

C – повна собівартість виготовленої (реалізованої) продукції;

Q – обсяг виготовленої (реалізованої) продукції.

Собівартість складається із трьох укрупнених елементів витрат: основних засобів через амортизацію (A), матеріальних витрат (M) і заробітної плати з нарахуваннями ($З$).

Тоді попередня формула набуває вигляд:

$$V = \frac{A + M + З}{Q} = \frac{A}{Q} + \frac{M}{Q} + \frac{З}{Q}, \quad (2.6)$$

де V – загальні витрати на 1 гривню продукції;

$\frac{A}{Q}$ – фондомісткість продукції (по списаній на амортизацію частині);

$\frac{M}{Q}$ – матеріаломісткість продукції;

$\frac{З}{Q}$ – зарплатомісткість продукції (трудомісткість через заробітну плату).

2) прийом розширення факторної системи – здійснюється шляхом множення розрахункових показників. Наприклад, рентабельність реалізованої продукції розраховують як частку від ділення прибутку від реалізованої продукції на обсяг реалізації продукції, тобто:

$$R_n = \frac{\Pi_p}{P}, \quad (2.7)$$

де Π_p – прибуток від реалізації продукції;

P – виручка від реалізації.

Зазначену формулу можна подати також таким чином:

$$R_n = \frac{\Pi_p}{P} = \frac{\Pi_p}{C} \cdot \frac{C}{P} = R_g \cdot V, \quad (2.8)$$

де $\frac{\Pi_p}{C}$ – рентабельність витрат;

$\frac{C}{P}$ – витрати на 1 гривню реалізованої продукції.

3) прийом скорочення факторної системи. Наприклад, фондівдача (f) – це частка від ділення обсягу виготовленої продукції (Q) на середню вартість основних виробничих фондів (OF), тобто:

$$f = \frac{Q}{OF} . \quad (2.9)$$

Розділимо чисельник і знаменник наведеної формули на середньооблікову чисельність (N), тоді:

$$f = \frac{Q : N}{OF : N} = W : FO, \quad (2.10)$$

де f – фондівдача;

W – продуктивність праці;

FO – фондоозброєність праці.

2.3 Методичні прийоми фінансового аналізу

Розглянемо детальніше спеціальні (методичні) прийоми фінансового аналізу, які найчастіше зустрічаються в практиці аналітичної роботи.

Горизонтальний і вертикальний аналіз – розповсюджений прийом в системі фінансового аналізу, особливо при аналізі фінансових звітів.

Горизонтальний аналіз орієнтований на оцінку динаміки і закономірності зміни окремих показників. Тому його ще називають трендовим аналізом. В процесі проведення горизонтального аналізу оцінюється система показників динаміки: абсолютний приріст (ланцюговий, базовий і середній), темп (коефіцієнт) росту (приросту) (ланцюговий, базовий, за весь період, середній); розмір одного відсотка приросту (ланцюговий, середній за весь період).

Вертикальний аналіз орієнтований на оцінку структури підсумкового показника з метою визначення впливу структурних змін на зміну загального показника. В балансі підприємства оцінюється структура активів і пасивів, при чому як елемент структури можна використати окремі розділи або статті.

Аналіз структури балансу дозволяє оцінити позитивні, або навпаки, негативні зміни господарської діяльності. Так, якщо в активі балансу збільшується питома вага залишків грошових коштів (р. 230, р. 240), поточних фінансових інвестицій (р. 220), нематеріальних активів (р. 011), виробничих запасів (р. 100) в межах нормативів, а в пасиві балансу – власний капітал (р. 380) та забезпечення наступних витрат і платежів (р. 430), доходи майбутніх періодів (р. 630), то це свідчить про поліпшення якості балансу.

З іншого боку, зростання дебіторської заборгованості (сума рр. 160 – 210) в активі балансу і кредиторської заборгованості (сума рр. 530-600), позик, не погашених в строк (р. 510), збитків підприємства (р. 350) – у пасиві – вказує на певні проблеми у покритті поточних і майбутніх зобов'язань.

Вертикальний аналіз „Звіту про фінансові результати” дозволяє оцінити позитивні або негативні напрямки формування витрат і прибутків підприємства.

Порівняння – найбільш ранній і найбільш розповсюджений прийом аналізу. З цього прийому, по суті, і почався економічний аналіз.

Теорія і практика аналізу виробила ряд методів порівняння фінансових показників з метою визначення відхилень і встановлення причин, які зумовили ці відхилення. З цією метою фактичні дані порівнюються з:

- плановим завданням;
- встановленими нормативами;
- даними попередніх періодів;
- з підрозділами даного підприємства;
- середньогалузевими показниками;
- внутрішніми і зовнішніми стандартами;
- показниками кращих підприємств.

Якщо всі показники, з якими порівнюються фактичні дані, вважати базовими, то в результаті порівняння отримують абсолютне відхилення як різницю між значенням фактичного рівня і базою порівняння, а для одержання відносного відхилення необхідно абсолютне відхилення поділити на значення показника за базовий період і отриману частку помножити на 100%.

В процесі порівняння показників виявляються абсолютне і відносне відхилення, визначаються причини цих відхилень, розробляють заходи щодо поліпшення фінансової діяльності, якщо виявлені відхилення свідчать про погіршення фінансово-економічного стану підприємства.

Слід звернути увагу на те, що для об'єктивного порівняння показників необхідно фактичні дані привести до єдиних цін, методики розрахунку показників, умов функціонування підприємства.

В американській економічній літературі порівняння фактичних даних зі встановленими завданнями відноситься до контролю, а порівняння варіантів можливих рішень або фактичного виконання з можливими варіантами – до економічного аналізу.

Балансовий прийом – використовується для відображення двох груп взаємозв'язаних і урівноважених економічних показників. Він застосовується для аналізу використання робочого часу, сировинних і матеріальних ресурсів. Балансовий метод може також бути використаний

для оцінки забезпеченості підприємства основними фондами, особливо їх активної частини – устаткуванням, машинами, приладами.

Розглянемо приклад використання балансового методу на основі балансу основних фондів, формула якого має такий вигляд:

$$Of_n + \Pi = B + Of_k, \quad (2.11)$$

де Of_n , Of_k – вартість основних фондів відповідно на початок і кінець періоду;

Π – вартість придбаних основних фондів за звітний період;

B – вартість основних фондів, що вибули у звітному періоді.

На підставі формули (2.11) можна розрахувати будь-який з показників, якщо відома решта. Так, вартість основних фондів на кінець періоду дорівнює:

$$Of_k = Of_n + \Pi - B, \quad (2.12)$$

Сальдовий метод – як різновид балансового методу використовується в тих випадках, коли відомий вплив на досліджуваний показник всіх факторів, крім одного, а прямий розрахунок його впливу утруднений.

В такому випадку вплив зазначеного фактора визначається як різниця (сальдо) між загальним відхиленням і сукупним впливом розрахованих факторів.

Варто зазначити, що користуватися цим методом слід дуже обережно, оскільки помилка в розрахунках впливу будь-якого фактора на рівень результативного показника автоматично призведе до помилкових розрахунків на останній стадії факторного аналізу.

Групування – використовуються майже у всіх економічних дослідженнях. Необхідність проведення групування обумовлено тим, що економічні явища і процеси характеризуються великою кількістю первинних даних, які відображають ці явища і процеси.

Групування дозволяють вивчити ті чи інші економічні явища у зв'язку і взаємозалежності, виявити вплив найбільш суттєвих факторів на рівень результативного показника, розкрити закономірності і тенденції, які притаманні досліджуваним явищам і процесам. Групування передбачають певну класифікацію явищ і процесів, а також причин і факторів, що їх обумовлюють. Групування широко використовується як метод підготовки первинного матеріалу для проведення аналітичних досліджень.

Залежно від поставленої мети розрізняють типологічні, структурні і факторні групування.

Типологічне групування дозволяє виділити найхарактерніші групи, типи явищ, з яких складається неоднорідна статистична сукупність,

визначити істотні відмінності між ними, а також ознаки, які є спільними для усіх груп (наприклад, кадровий склад персоналу підприємства).

Структурні групування дозволяють вивчити склад однорідної сукупності, а також проаналізувати структурні зрушення (наприклад, склад основних або оборотних засобів, групування робітників за виконанням норм виробітку).

Факторні групування відображають причинно-наслідкові взаємозв'язки між результативним показником і фактором (факторами), що визначають його рівень (наприклад, залежність середньогодинної заробітної плати від стажу роботи; залежність продуктивності праці від рівня механізації і автоматизації виробництва).

Структурні групування поділяються на дискретні та інтервальні.

У **дискретних групуваннях** величина ознаки (досліджуваній показник) подається окремим числом, а в інтервальних групуваннях – у вигляді інтервалів.

Для визначення величини інтервалу і кількості груп (рядків) у групуванні з рівними інтервалами використовуються такі формули:

$$i = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{K}, \quad (2.13)$$

$$i = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{1 + 3.322 \lg n}, \quad (2.14)$$

де i – величина інтервалу (різниця між максимальним і мінімальним числом у кожній групі (рядку);

X_{\max} , X_{\min} – відповідно максимальне і мінімальне число у сукупності даних;

K – кількість груп (рядків);

n – кількість одиниць у первинних незгрупованих даних.

Враховуючи, що у формулах (2.13 і 2.14) однакові як результати (i), так і чисельники, то відповідно рівні і знаменники, тобто

$$K = 1 + 3.322 \lg n, \quad (2.15)$$

При побудові інтервальних групувань потрібно керуватись такими правилами:

- число груп для зручності не повинно бути великим, оптимальним вважається 7-10 інтервалів;
- перший і останній інтервали можуть бути відкритими, всі інші повинні бути закритими;
- групи доцільно розміщувати за зростаючим значенням ознаки, при цьому слід намагатися зберегти неперервність її зміни. Якщо в будь-якому інтервалі відсутні дані для заповнення, інтервал потрібно зберегти у групуванні.

Абсолютні і відносні величини – займають значне місце в аналізі для оцінки результатів і динаміки господарських процесів і явищ.

Абсолютні величини відображають кількісні сторони економічних явищ і процесів. Це іменовані числа, вони завжди мають одиниці вимірювання.

Розрізняють такі одиниці вимірювання абсолютних величин:

- натуральні – тонни, метри, літри та інші фізичні одиниці вимірювання;
- трудові – людино-години, людино-дні;
- вартісні – коп., грн., тис. грн. і т. д.
- комплексні – т/км.

До складу натуральних включають також умовно-натуральні вимірники, які використовуються у разі потреби звести воедино декілька різновидів однієї споживчої вартості, наприклад, умовне паливо, консерви у тисячах умовних банок (туб) тощо.

Перерахунок в умовні одиниці здійснюється за допомогою спеціальних коефіцієнтів-сумірників (K). Роль загальної міри, еталона для розрахунків і порівняння виконує один різновид, коефіцієнт-сумірник для якого дорівнює одиниці ($K=1$).

Обсяг продукції в умовно-натуральному вимірюванні визначається за формулою:

$$Y = \sum KX, \quad (2.16)$$

де Y – обсяг продукції в умовно-натуральному вимірі;

K – коефіцієнт-сумірник;

X – обсяг продукції певного виду у натуральному вимірі.

Коефіцієнт-сумірник або задається, або розраховується як співвідношення значення величини заданого параметра (характеристики) певного виду продукції до значення того ж параметра (характеристики) еталонного зразка.

Однак абсолютні величини не дозволяють повною мірою проаналізувати досліджувані соціально-економічні явища і процеси, виявити і оцінити взаємозв'язки і закономірності зміни показників.

Тому в доповненні до абсолютних величин в економічних дослідженнях важливе місце посідають відносні величини.

Відносні величини – це показники, які відображають кількісні співвідношення між явищами і процесами.

Відносну величину отримують як частку від ділення двох абсолютно різнойменних або однойменних величин, взятих за різний період або з різних територій.

У фінансовому аналізі використовуються такі види відносних величин: відносні величини планового завдання, виконання плану, співвідношення фактичних даних за звітний і попередній періоди.

Введемо такі умовні позначення:

X_0 – значення показника у попередньому періоді;

$X_{пл}$ – значення показника у поточному періоді за планом (контрактом, замовленням, договором);

X_1 – фактичне (звітне) значення показника за поточний період.

Тоді за відповідними формулами розраховується:

планове завдання

$$K_1 = \frac{X_{пл}}{X_0} \cdot 100; \quad (2.17)$$

виконання плану (зобов'язань)

$$K_2 = \frac{X_1}{X_{пл}} \cdot 100; \quad (2.18)$$

співвідношення показників за звітний і попередній період

$$K_3 = \frac{X_1}{X_0} \cdot 100. \quad (2.19)$$

Між зазначеними вище показниками існує така залежність:

$$K_3 = (K_1 \cdot K_2) : 100 \quad (2.20)$$

- **відносні величини просторового порівняння** – одержують в результаті порівняння однойменних показників, що відносяться до різних об'єктів, взятих за один і той же період (наприклад, порівняння продуктивності праці двох підприємств або двох країн);

- **відносні величини динаміки** – найбільш поширені відносні величини, які одержують шляхом порівняння абсолютних або середніх величин, взятих за різні періоди. Розрізняють базисні і ланцюгові відносні величини. Перші отримують шляхом порівняння рівня показника за будь-який період з рівнем показника за базисний період; другі – шляхом порівняння рівня показника за певний період з рівнем цього ж показника за попередній період.

Відносні величини динаміки визначаються на підставі динамічних рядів як послідовність упорядкованих показників, що характеризують зміну явищ і процесів в часі.

Аналіз динамічних рядів дозволяє за допомогою системи показників виявити і оцінити тенденції і закономірності зміни показників, а також дослідити інтенсивність цих змін.

Для аналізу динамічних рядів використовується система аналітичних характеристик, яка наведена у табл.2.1.

Таблиця 2.1 – Аналітичні характеристики рядів динаміки та формули для їх розрахунку

Аналітичні характеристики рядів динаміки	Розрахункові формули
Абсолютний приріст:	
ланцюговий	$\Delta y' = y_i - y_{i-1}$
базисний	$\Delta y = y_i - y_0$
середній	$\Delta \bar{y} = (y_n - y_0) : (n - 1)$
Коефіцієнт зростання:	
ланцюговий	$K'_p = y_i : y_{i-1}$
базисний	$K_p = y_i : y_0$
за весь період	$K_{p_n} = y_n : y_0$
середній	$\bar{K}_p = \sqrt[n]{y_n : y_0}$
Темп зростання	$T'_p = K'_p \cdot 100; T_p = K_p \cdot 100;$ $T_{p_n} = K_{p_n} \cdot 100; \bar{T}_p = \bar{K}_p \cdot 100$
Темп приросту	$T'_{np} = T'_p - 100; T_{np} = T_p - 100;$ $T_{np_n} = T_{p_n} - 100; \bar{T}_{np} = \bar{T}_p - 100$
Абсолютний розмір 1% приросту:	
ланцюговий	$\Delta y_{1\%} = \frac{y_i - y_{i-1}}{\frac{y_i - y_{i-1}}{y_{i-1}} \cdot 100} = \frac{y_{i-1}}{100}$
середній за весь період	$\Delta \bar{y}_{1\%} = \Delta \bar{y} : \bar{T}_{np}$
Коефіцієнт випередження (відставання)	$K = \left(\frac{y_i}{y_{i-1}} \right) : \left(\frac{x_i}{x_{i-1}} \right)$

Показники абсолютного приросту відносяться до прийому порівняння, решта – до відносних величин динаміки.

Варто пам'ятати, що достовірні висновки можна отримати лише тоді, коли дотримуються правил формування динамічних рядів, зокрема:

- порівнянність рівнів ряду;
- включення в ряди динаміки однорідних показників;
- обґрунтований вибір тривалості періоду дослідження;
- неперервність динамічного ряду, тобто не допускається відсутність показників за окремі періоди.

- **відносні величини структури** – це відношення частин до цілого або частка (питома вага) частин в обсязі явища $\left(\frac{x_i}{\sum x_i} \cdot 100 \right)$.

Наприклад, структура витрат на виробництво, структура активів.

- **відносні величини координації** – це відношення однієї частини цілого до іншої частини $\left(\frac{X_i}{X_j} \right)$. Наприклад, співвідношення необоротних і оборотних активів, чистого прибутку і фінансових результатів від звичайної діяльності;

- **відносні величини інтенсивності** – характеризують ступінь поширення чи розвитку явища у певному середовищі. Наприклад, плінність робочої сили.

Важливим питанням, що виникає при розрахунках відносних величин, є правильний вибір бази порівняння (знаменника відносної величини при порівнянні однойменних показників). База повинна бути типовою, а не специфічною, випадковою.

Економічний зміст має різницю між чисельником і знаменником однойменних величин – це збільшення (зменшення) рівня показника у звітному періоді в порівнянні з базисним (або планом, зобов'язанням).

При просторовому порівнянні різниця між чисельником і знаменником показує, на скільки значення досліджуваного показника на одному об'єкті більше (менше) значення того ж показника, взятого на іншому об'єкті.

Середні величини – використовуються для узагальнення кількісних характеристик якісно однорідних явищ і процесів (наприклад, середня ціна, середня заробітна плата тощо). За допомогою середніх можна здійснити порівняльний аналіз кількох сукупностей, дати характеристику закономірності розвитку соціально-економічних явищ і процесів.

Середній показник, як і будь-яке інше поняття, являє собою наукову абстракцію, якій нарівні з позитивним, що характеризує кожну абстракцію, притаманні і недоліки: в ній нівелюються індивідуальні відмінності досліджуваних явищ. На практиці це може призвести до того, що при некритичному використанні середніх за високими показниками не помічають незадовільні результати. Тому, якщо навіть сукупність є більш-менш однорідною, загальні результати рекомендується доповнювати груповими середніми (наприклад, середню заробітну плату по підприємству слід доповнювати розрахунками середньої заробітної плати по окремих підрозділах або окремих категоріях працівників).

В залежності від характеру досліджуваних явищ і процесів в економічному аналізі використовуються різні види середніх величин: середні арифметичні, середні гармонічні, середні квадратичні, середні геометричні.

Із сукупності середніх найчастіше використовуються середні арифметичні: проста і зважена.

Середня арифметична проста використовується для незгрупованих даних і розраховується за формулою:

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{n}, \quad (2.21)$$

тобто, вона обчислюється шляхом ділення підсумку значень всіх показників на загальну кількість показників.

Середня арифметична зважена застосовується для згрупованих даних (дискретних або інтервальних) і розраховується за формулою:

$$\bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum f} = \frac{x_1 \cdot f_1 + x_2 \cdot f_2 + \dots + x_n \cdot f_n}{f_1 + f_2 + f_3 + \dots + f_n}, \quad (2.22)$$

тобто, розраховується як сума добутків значень показників (варіант) на частоту (частку) – число повторів певного значення показника, поділене на суму часток.

Для динамічних рядів середні розраховуються в залежності від виду ряду. Так, для інтервального динамічного ряду (рівні характеризують значення показників за певний період часу) середня визначається за формулою середньої арифметичної простої (2.21).

Для повного моментного динамічного ряду (рівні характеризують значення показників на певну дату з рівними інтервалами, наприклад, Баланс) середня визначається за формулою:

$$\bar{x} = \frac{\frac{x_1}{2} + x_2 + x_3 + \dots + \frac{x_n}{2}}{n-1} \quad (2.23)$$

Деталізація показників. Економічний аналіз явищ і процесів, починається з вивчення загальних показників. Однак загального уявлення про тенденції в змінах синтетичного показника, зазвичай, недостатньо. По-перше, вивчення загальних показників не розкриває характер і величину впливу всіх факторів на динаміку цих показників; по-друге, у загальних показниках нерідко діють протилежні тенденції, які взаємно погашаються і тим самим перекручують загальну картину змін.

Тому виникає необхідність іти від загальних показників до часткових. Такий прийом отримав назву деталізація.

Він проводиться за декількома основними напрямками: за утворювальними факторами, за якісними ознаками, за підрозділами, за часом.

Деталізація за утворювальними факторами означає послідовний перехід від комплексних факторів до первинних елементів.

Деталізація показників за підрозділами означає розподіл загального показника по місцях здійснення відповідних операцій. Наприклад, розподіл фонду заробітної плати по цехах, ділянках, відділах, бригадах тощо.

Деталізація за якісними ознаками використовується за якісної неоднорідності синтетичного показника, що аналізується.

Наприклад, розподіл фонду оплати праці на окремі види оплати.

Деталізація показників по періодах являє собою розподіл аналітичного показника по календарних періодах. Наприклад, обсяг виробництва або реалізації продукції може бути розподілений по днях, п'ятиденках, декадах або інших періодах.

В практиці аналізу нарівні з використанням кожного із названих напрямків деталізації можуть використовуватися і їх комбінації. Наприклад, при аналізі фонду заробітної плати можна одночасно проводити деталізацію по підрозділах, категоріях працівників і періодах.

Перерахунок показників – один із найважливіших прийомів аналітичної обробки первинних даних. Цей прийом особливо необхідний в процесі порівняння показників. Так, для оцінки динаміки вартісні показники повинні оцінюватися у порівнянних цінах.

Якщо необхідно оцінити ступінь виконання плану з собівартості продукції, то слід планові витрати скорегувати на фактичний випуск продукції. Планова собівартість продукції корегується на зміну цін на матеріали, паливо тощо, яка сталася у звітному періоді. Такого роду перерахунки повинні проводитися у всіх випадках, коли необхідно зіставити фінансово-економічні показники.

Стохастичні методи (моделі). Стохастичні моделі описують відповідні процеси, які підпорядковуються законам теорії імовірності і математичної статистики.

До стохастичних моделей відносяться насамперед моделі, які ґрунтуються на принципах вирівнювання статистичних рядів, зокрема, методи кореляції і регресії, виробничі функції та ін.

Виробнича функція реалізовується методами теорії імовірності і математичної статистики і є по суті рівнянням регресії. В принципі апарат виробничої функції виник і розвинувся на основі методів кореляції і регресії і є логічним продовженням останніх.

За допомогою методів кореляції і регресії встановлюється взаємозв'язок показників, визначається форма зв'язку, будується рівняння регресії, розраховуються статистичні характеристики і первинні параметри рівняння.

Аналітичні можливості зазначених методів дещо обмежені і тому результати їх не завжди задовольняють потреби дослідження.

Апарат виробничої функції передбачає перетворення параметрів рівняння за допомогою диференціювання і отримання на цій основі таких

показників, як коефіцієнт еластичності, граничний продукт, гранична норма заміщення та ін., у кожному з яких закладений певний економічний зміст, що значно розширює аналітичні можливості рівняння і тим самим робить цей метод ефективнішим у порівнянні з методом кореляції і регресії.

Коефіцієнт еластичності показує, на скільки процентів зміниться досліджуваний показник зі зміною певного фактора на 1% за фіксованого значення інших факторів.

Граничний продукт показує, на скільки одиниць зміниться результативний показник зі зміною фактора на одиницю (у прийнятих одиницях виміру) за фіксованого значення інших факторів.

Гранична норма заміщення показує взаємозамінність замінюючих ресурсів. Так, існують певні пропорції заміни працівників активною частиною основних фондів за рахунок механізації і автоматизації виробництва.

Таким чином, якщо параметри рівняння регресії відповідають на питання „що”, то параметри рівняння виробничої функції відповідають на питання „чому”, „наскільки”, „якою мірою”.

Евристичні методи – використовуються насамперед для вибору напрямків розвитку об’єктів, відбору і оцінки оптимального значення факторів, параметрів, характеристик. До цих методів відносяться методи експертної оцінки, зокрема, метод Делфі, методи генерування ідей (мозкова атака, морфологічний аналіз, синектика).

2.4 Методичні прийоми факторного аналізу

Факторний аналіз є центральною ланкою фінансово-економічного аналізу. Факторний аналіз дозволяє оцінити вплив факторів на зміну результативного показника, а звідси і пошук резервів виробництва. Враховуючи важливість факторного аналізу, методика його проведення виділена в окремий підрозділ.

Практично всі прийоми факторного аналізу опираються на логічний прийом – **елімінування**.

Відомо, що зміна результативного показника залежить від зміни значної кількості факторів. Суть елімінування полягає у тому, що якщо оцінюється вплив певного фактора на зміну результативного показника, решта факторів, що утворюють разом з досліджуваним факторну систему, залишаються незмінними.

Вище розглядався факторний аналіз на основі рівняння виробничої функції.

Однак в реальній дійсності у фінансовому аналізі застосовуються такі методичні прийоми факторного аналізу:

- ланцюгові підстановки;

- абсолютні різниці;
- відносні різниці;
- індексний спосіб.

Ланцюгові підстановки – найбільш універсальний прийом факторного аналізу і тому він може використовуватись для оцінки впливу окремих факторів на зміну результативного показника в усіх видах детермінованих моделей: адаптивних, мультиплікативних, кратних, комбінованих (змішаних).

Суть цього прийому (способу) полягає в послідовній, почерговій заміні у факторній функціональній моделі, яка описує базисний рівень досліджуваного показника, базисних параметрів на звітні; в обчисленні умовних результативних показників та їх порівняння для визначення впливу кожного окремого фактора.

При послідовній почерговій зміні базисних параметрів на звітні слід дотримуватися такого правила: в першу чергу підлягають заміні кількісні параметри, далі структурні, в останню чергу якісні.

Якщо у факторній системі міститься кілька кількісних, структурних або якісних факторів, послідовність заміन залежить від оцінки того, які з них є основними, а які похідними; які первинні, а які – вторинні.

Різниця між кожним наступним та попереднім розрахунковим показником і виражатиме елімінування впливу всіх інших факторів, крім заміненого (досліджуваного).

До кількісних факторів відносяться обсяг продукції, чисельність працюючих, вартість основних фондів тощо; до структурних – вага окремих показників; до якісних відносяться показники, які характеризують ступінь досягнення певних результатів, або показники, які розраховані відносно одиниці (ціна, продуктивність праці, собівартість одиниці продукції, фондівіддача, матеріалоємність, рентабельність, урожайність з одиниці площі тощо).

Водночас слід звернути увагу на те, що при проведенні факторного аналізу деякі показники в одних випадках приймаються як якісні, а в інших випадках – як кількісні. Так, при проведенні факторного аналізу рентабельності виробництва прибуток вважається якісним фактором, а рентабельності витрат – кількісним.

Розглянемо методику проведення факторного аналізу рентабельності виробництва за методом ланцюгових підстановок.

$$R = \frac{\Pi}{O\Phi + OЗ} \cdot 100,$$

де R – рентабельність виробництва;

Π – прибуток (фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування);

$O\Phi$ – середньорічна вартість основних фондів,

$O\bar{3}$ – середні залишки оборотних фондів.

Значення рентабельності виробництва (показник, що аналізується) у базисному періоді

$$R_o = \frac{Po}{O\bar{\Phi}_o + O\bar{3}_o} \cdot 100.$$

Проводимо послідовну заміну значень показників базисного періоду на звітні значення. При цьому середньорічна вартість основних фондів і середні залишки оборотних фондів – кількісні показники; прибуток – якісний показник.

Почергово замінюємо середньорічну вартість основних фондів, середні залишки оборотних фондів, прибуток:

I крок $R_{(o\bar{\Phi})} = \frac{Po}{O\bar{\Phi}_1 + O\bar{3}_0} \cdot 100;$

II крок $R_{(o\bar{3})} = \frac{Po}{O\bar{\Phi}_1 + O\bar{3}_1} \cdot 100;$

III крок — це по суті фактичне значення досліджуваного показника

$$R_{(II)} = \frac{P_1}{O\bar{\Phi}_1 + O\bar{3}_1} \cdot 100.$$

Рентабельність виробництва у звітному періоді у порівнянні з базисним в цілому змінилась на:

$$\Delta R = R_1 - R_0,$$

в тому числі під впливом змін:

- середньорічної вартості основних виробничих фондів

$$\Delta R_{O\bar{\Phi}} = R_{O\bar{\Phi}} - R_0;$$

- середніх залишків оборотних фондів

$$\Delta R_{O\bar{3}} = R_{O\bar{3}} - R_{O\bar{\Phi}};$$

- прибутку

$$\Delta R_{II} = R_1 - R_{O\bar{3}}.$$

Балансова перевірка:

$$\Delta R = \Delta R_{O\bar{\Phi}} + \Delta R_{O\bar{3}} + \Delta R_{II}.$$

Абсолютні різниці – частковий випадок прийому ланцюгових підстановок. Зазначений прийом зручний для проведення факторного аналізу для мультиплікативних і кратних моделей. В його основі також покладена поетапна заміна базисних (планових) значень факторів на звітні (фактичні). Однак в силу особливостей прийому абсолютних різниць відпадає необхідність проведення першого етапу дослідження – поступової заміни базисних (планових) значень окремих факторів на звітні (фактичні). Цим самим скорочується обсяг обчислень у порівнянні з прийомом ланцюгових підстановок, оскільки з самого початку проводиться факторний аналіз.

Припустимо є чотирифакторна мультиплікативна модель

$$y = a \cdot b \cdot c \cdot d.$$

Спочатку послідовно розраховується значення результативного показника за базисний і звітний періоди

$$y_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0;$$

$$y_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_1.$$

Загальне відхилення результативного показника у звітному періоді у порівнянні з базисним (попереднім) становить:

$$\Delta y = y_1 - y_0,$$

в тому числі під впливом змін окремих факторів:

$$\Delta y_a = (a_1 - a_0) \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0;$$

$$\Delta y_b = a_1 (b_1 - b_0) \cdot c_0 \cdot d_0;$$

$$\Delta y_c = a_1 b_1 (c_1 - c_0) \cdot d_0;$$

$$\Delta y_d = a_1 b_1 c_1 \cdot (d_1 - d_0).$$

Наостанок проводиться балансова перевірка результатів розрахунків:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c + \Delta y_d.$$

Якщо факторна система включає тільки два фактори, тобто $y = a \cdot b$, то факторний аналіз проводиться таким чином: послідовно розраховується різниця між значеннями кожного досліджуваного фактора за звітний і базисний періоди і одержана різниця перемножується на інший фактор, причому інший фактор береться за базисний період, якщо досліджуваний фактор кількісний, і за звітний період, якщо він якісний.

Якщо вважати, що a – кількісний фактор, а b – якісний фактор, то факторний аналіз проводиться за такою схемою:

$$\Delta y = y_1 - y_0;$$

$$\Delta y_a = (a_1 - a_0) \cdot b_0;$$

$$\Delta y_b = (b_1 - b_0) \cdot a_1;$$

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b.$$

Відносні різниці. Використання цього способу передбачає завчасне визначення темпу приросту окремих факторів: Tnp_a ; Tnp_b ; Tnp_c ; Tnp_d .

Послідовність проведення аналізу за цим способом аналогічна способу абсолютних різниць.

Вплив змін кожного фактора на зміну результативного показника визначається таким чином:

$$\Delta y_a = \frac{y_{nl} \cdot Tnp_a}{100}; \quad \Delta y_b = \frac{(y_{nl} + \Delta y_a) \cdot Tnp_b}{100};$$

$$\Delta y_c = \frac{(y_{nl} + \Delta y_a + \Delta y_b) \cdot Tnp_c}{100}; \quad \Delta y_d = \frac{(y_{nl} + \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c) \cdot Tnp_d}{100}.$$

Індексний факторний аналіз – залежить від виду факторної системи, яка може бути подана у вигляді взаємопов'язаних агрегатних індексів або у вигляді взаємозв'язаних індивідуальних індексів.

Якщо факторна система подана у вигляді взаємопов'язаних агрегатних індексів, то слід мати на увазі, що:

- індекс результативного показника дорівнює добутку індексів показників-факторів ;
- різниця між чисельником і знаменником індексу відображає абсолютну зміну показника у звітному періоді у порівнянні з базисним (планом) ;
- зміна результативного показника дорівнює сумі змін показників-факторів.

Розглянемо зазначені вище положення на прикладі товарообігу.

Перший пункт положення передбачає, що оскільки товарообіг залежить від фізичного обсягу продукції і цін, то і агрегатний індекс товарообігу (I_{pq}) дорівнює добутку агрегатного індексу фізичного обсягу (I_q) на агрегатний індекс цін (I_p), тобто

$$I_{pq} = I_q I_p; \quad I_{pq} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}; \quad I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}; \quad I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}.$$

Згідно з другим пунктом положення зміна товарообігу становить:

$$\Delta q p = \sum q_1 p_1 - \sum q_0 p_0;$$

в тому числі під впливом змін:

а) фізичного обсягу

$$\Delta q = \sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0$$

б) цін

$$\Delta p = \sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_0;$$

Нарешті, згідно із третім пунктом:

$$\Delta q p = \Delta q + \Delta p = (\sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0) + (\sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_0) = \sum q_1 p_1 - \sum q_0 p_0.$$

В тому випадку, коли відсутні абсолютні значення факторів, а є тільки їх відносні зміни (індивідуальні індекси), то факторна система набуває такого вигляду:

$$i_y = i_a \cdot i_b \cdot i_c \cdot i_d.$$

Оцінка впливу кожного фактора на зміну результативного показника проводиться у такій послідовності:

$$\Delta y_a = (i_a - 1) \cdot y_0;$$

$$\Delta y_b = i_a (i_b - 1) \cdot y_0;$$

$$\Delta y_c = i_a i_b (i_c - 1) \cdot y_0;$$

$$\Delta y_d = i_a i_b i_c (i_d - 1) y_0.$$

Загальна зміна результативного показника у звітному періоді у порівнянні з попереднім (базисним):

$$\Delta y = y_1 - y_0.$$

Балансова перевірка факторного аналізу:

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c + \Delta y_d.$$

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Розкрийте зміст понять „методологія”, „метод”, „методика”.
2. В чому полягають відмінності між неформалізованими і формалізованими прийомами аналізу?
3. Охарактеризуйте статистичні прийоми, які застосовуються у фінансовому аналізі.
4. Які детерміновані моделі використовуються у фінансовому аналізі?
5. З якою метою і яким чином здійснюються подовження, розширення і скорочення факторної системи?
6. В чому полягає суть і відмінності горизонтального і вертикального аналізу?
7. Який вид групування орієнтований на дослідження структури і структурних зрушень однорідної сукупності?
8. Який вид групування відображає причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними показниками?
9. Охарактеризуйте основні види відносних величин.
10. Які види середніх величин застосовуються переважно у фінансовому аналізі?
11. Розкрийте суть і призначення факторного аналізу.
12. Назвіть методичні прийоми, що застосовуються для проведення факторного аналізу.
13. Розкрийте порядок формування факторної системи (моделі).
14. Розкрийте сутність логічного прийому „елімінування”.
15. Назвіть порядок проведення факторного аналізу за прийомом ланцюгових підстановок.
16. Охарактеризуйте порядок проведення індексного факторного аналізу в залежності від наявної інформації.

Тести

1. Який із видів аналізу дозволяє оцінити структуру балансу:
 - а) факторний;
 - б) горизонтальний;
 - в) вертикальний;
 - г) порівняльний.

2. Який із названих прийомів відноситься до неформалізованих:
- а) відносні величини динаміки;
 - б) ланцюгові підстановки;
 - в) індексний метод;
 - г) синектика.
3. Який із перерахованих прийомів факторного аналізу відноситься до найуніверсальніших:
- а) індексний;
 - б) ланцюгових підстановок;
 - в) абсолютних різниць;
 - г) відносних різниць.
4. Оцінка зміни показників фінансової звітності у часі здійснюється за допомогою:
- а) порівняльного аналізу;
 - б) вертикального аналізу;
 - в) факторного аналізу;
 - г) горизонтального аналізу.
5. В якій послідовності замінюються показники базисного періоду на звітний у факторній системі (моделі) для проведення факторного аналізу прийомом ланцюгових підстановок або його різновидами:
- а) кількісні, якісні, структурні;
 - б) структурні, кількісні, якісні;
 - в) якісні, структурні, кількісні;
 - г) кількісні, структурні, якісні.
6. За допомогою якого прийому можна провести факторний аналіз:
- а) відносних величин;
 - б) динамічних рядів;
 - в) евристичних методів;
 - г) абсолютних різниць.
7. Коефіцієнт рентабельності витрат ($R_B = \Pi : B$, де R_B – рентабельність витрат, Π – прибуток, B – витрати виробництва) відображає тип детермінованої моделі:
- а) кратну;
 - б) мультиплікативну;
 - в) адитивну;
 - г) комбіновану (змішану).
8. Середньою величиною є:
- а) середня арифметична проста;
 - б) середня арифметична зважена;
 - в) середній рівень динамічного ряду;
 - г) всі відповіді правильні.

9. До аналітичних характеристик динамічних рядів відноситься:

- а) планове завдання;
- б) виконання плану;
- в) темп зростання;
- г) питома вага окремих елементів у однорідній сукупності.

Практичні завдання

Завдання 1. Відомі такі дані про виробництво електродвигунів у натуральному вимірі, шт.:

Потужність двигуна, кВт	Попередній період	Звітний період
120	800	820
150	140	970
180	1700	1880
300	2300	2410
Разом	-	-

Визначте:

а) загальний обсяг виробництва двигунів в умовно-натуральних одиницях у попередньому і звітному періодах;

б) відносну величину динаміки обсягу виробництва двигунів в умовно-натуральних одиницях.

Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Завдання 2. Користуючись даними попередньої задачі, визначіть структуру електродвигунів в умовно-натуральних одиницях. Визначте відносну величину координації двигунів 800 кВт та 2300 кВт. Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Завдання 3. Відомі такі дані по механічному цеху за місяць:

Показник	Звітний період		Попередній період
	План	Звіт	
Обсяг виготовленої продукції, тис.грн.	208,6	?	201,5
Середньоблікова чисельність виробничого персоналу, осіб	135	132	?
Середня виробка продукції на 1-го працюючого, грн (р. 1 : ряд. 2) · 100	?	1673,0	1504,0

Визначте:

а) відсутні у таблиці показники;

б) відносні величини планового завдання, виконання плану і динаміки по товарній продукції.

Перевірте взаємозв'язок визначених відносних величин. Зробіть висновки за результатами аналізу показників таблиці.

Завдання 4. За даними таблиці, наведеної вище, проведіть факторний аналіз зміни обсягу виготовленої продукції під впливом змін:

- а) середньооблікової чисельності виробничого персоналу;
- б) середньої виробки продукції на одного працюючого, скориставшись для цього прийомом абсолютних різниць.

Завдання 5. Сільськогосподарське товариство у попередньому році виробило 2500 ц яловичини. Планом на поточний рік передбачено збільшити виробництво яловичини на 27,0%. Фактично вироблено у поточному році 3200 ц. Визначте відсоток виконання плану.

Завдання 6. Залишки грошових коштів в касі підприємства становили (тис.грн.):

- на 1.01 – 10;
- на 1.02 – 8;
- на 1.03 – 6;
- на 1.04 – 7.

Визначте середні залишки грошових коштів в касі підприємства за перший квартал.

Завдання 7. Відомі такі дані по підприємству (млн. грн.):

Показник	Попередній рік	Звітний рік
1. Прибуток	116,0	340,0
2. Основні засоби	8710,0	8270,0
3. Оборотні фонди	103,0	116,0
4. Рентабельність виробництва		

За методом ланцюгових підстановок проведіть факторний аналіз зміни рентабельності виробництва під впливом змін:

- а) прибутку;
 - б) обсягу основних засобів;
 - в) середніх залишків оборотних фондів.
- Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Завдання 8. Відомі такі дані про виручку від реалізації на підприємстві, млн. грн.:

Базисний рік (y ₀)	Роки п'ятирічки				
	y ₁	y ₂	y ₃	y ₄	y ₅
20	25	23	21	27	30

Визначте:

- а) абсолютний приріст – базисний, ланцюговий, середній;
- б) темп зростання – базисний, ланцюговий, середній, за весь період;
- в) темпи приросту – базисний, ланцюговий, середній;
- г) абсолютне значення 1% приросту – ланцюговий і середній;
- д) середній рівень виручки від реалізації за роки п'ятирічки.

3 АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ, СТАНУ, РУХУ І ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

3.1 Завдання і напрями аналізу

При сучасному високому технічному рівні промислового виробництва величина і прогресивність основних виробничих засобів, їх технічний стан значною мірою визначають потенційні можливості промислового виробництва, його потужність.

Відповідно до цього твердження впливає потреба в аналізі забезпеченості виробництва основними засобами, їх технічного стану і використання, а також оцінці їх впливу на зростання обсягу продукції, зниження собівартості продукції і, як наслідок, збільшення прибутку від реалізації продукції.

Основними завданнями аналізу є:

- оцінка забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів основними засобами – відповідність величини, складу і технічного рівня основних засобів потребам в них;
- технічний стан основних засобів;
- ступінь використання основних засобів і факторів, що впливають на його рівень;
- оцінка ступеня використання виробничої потужності, площ та устаткування;

Відповідно до цього завдання аналіз основних фондів проводиться в таких напрямках:

- структура основних засобів;
- наявність, стан, прогресивність та інтенсивність оновлення основних засобів;
- використання основних засобів, виробничих потужностей, площ і обладнання;
- аналіз рентабельності основних виробничих засобів;
- резерви збільшення випуску продукції та підвищення рівня інших показників за рахунок кращого використання засобів праці.

3.2 Поняття, структура і стан основних засобів

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство отримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк

корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік)».

Основні засоби поділяються на виробничі і невиробничі. Виробничі основні засоби – це матеріальні блага тривалого використання, які беруть участь у виробничому процесі.

Невиробничі основні засоби – це матеріальні блага тривалого використання, які не беруть участі у процесі виробництва, і є об'єктами суспільного і особистого використання (фонди комунального і житлового господарства, установи освіти, медицини, науки, культури, мистецтва).

Основні виробничі засоби в свою чергу поділяються на основні виробничі засоби основного виду діяльності і виробничі основні засоби інших галузей народного господарства. Так, для промисловості до інших галузей відноситься: будівництво, сільське господарство, торгівля і громадське харчування тощо.

Виробничі основні засоби поділяються на окремі групи, зокрема:

- а) земельні ділянки;
- б) капітальні витрати на поліпшення земель;
- в) будинки, споруди та передавальні пристрої;
- г) машини та виробниче обладнання;
- д) транспортні засоби;
- е) інструменти, прилади, інвентар (меблі);
- ж) робоча і продуктивна худоба;
- и) багаторічні насадження;
- к) інші основні засоби.

За ступенем участі різних елементів основних засобів у виробничому процесі їх поділяють на активну і пасивну частини.

Існують різні точки зору щодо активної частини основних засобів. У пропонованій роботі до складу активної частини основних засобів (знаряддя праці) відносять машини, обладнання та транспортні засоби. Решта видів основних засобів віднесені до пасивної частини (умови праці).

На основі складу основних засобів оцінюється їх структура – питома вага окремих груп у загальній вартості.

На обсяг, динаміку і структуру основних засобів впливають різні чинники, зокрема: галузь виробництва (переробна, видобувна); характер та особливості виробничого процесу (дискретний, неперервний); технологія виробництва; форма організації виробництва (концентрація, спеціалізація, кооперування, комбінування); методи організації виробництва.

В табл. 3.1. наведені склад і структура основних виробничих засобів, куди включені лише ті групи, які є в наявності у досліджуваного підприємства.

Загальна оцінка структури основних засобів дозволяє зробити висновок, що особливих структурних зрушень за досліджувані періоди не відбулося.

Таблиця 3.1 – Склад і структура основних виробничих засобів

Назва показника	Код форми, № рядка	Наявність на кінець року			
		Попередній рік		Звітний рік	
		Сума, тис. грн.	Частка, %	Сума, тис. грн.	Частка, %
А	Б	1	2	3	4
Усього основних засобів (сума рядків 202-211)	Ф.11-ОЗ р. 201	20447,6	100,00	21541,0	100,00
у тому числі:					
- земельні ділянки	р. 202	1448,1	7,08	1448,0	6,72
- будинки, споруди та передавальні пристрої	р. 204	11715,4	57,29	11716,0	54,40
- машини та обладнання	р. 205	5905,8	28,88	6504,0	30,19
- транспортні засоби	р. 206	745,7	3,66	1024,0	4,75
- інструменти, прилади, інвентар (меблі)	р. 207	11,8	0,06	12,0	0,06
Інші основні засоби	р. 210	618,0	3,02	834,0	3,87
Бібліотечні фонди	р. 211	2,8	0,01	3,0	0,01

Зростання як обсягу, так і питомої ваги машин і обладнання, транспортних засобів в кінці звітнього року у порівнянні із кінцем попереднього року свідчить про абсолютне і відносне збільшення власне активної частини основних засобів, а це означає поліпшення структури основних засобів.

Про співвідношення питомої ваги активної та пасивної частин основних засобів можна зробити висновок на підставі даних табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Аналіз питомої ваги активної і пасивної частин основних виробничих засобів на кінець року

Показник	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення (+,-)	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Суми, тис. грн. (гр. 3 – гр. 1)	Питомої ваги, % (гр. 4 – гр. 2)
А	1	2	3	4	5	6
Промислово-виробничі основні фонди, тис. грн.	20447,6	100,0	21541,0	100,0	1093,4	-
у тому числі: активна частина	6651,5	32,5	7528,0	34,9	876,5	+2,4
пасивна частина	13796,1	67,5	14013,0	65,1	216,9	-2,4

При загальному зростанні обсягу виробничих основних засобів на 1093,4 тис. грн., активна частина їх виросла на 876,5 тис. грн., що складає $(876,5 : 1093,4) \cdot 100 = 80,2\%$ всього приросту. Якщо порівняти темпи зростання,

то для загального обсягу виробничих основних засобів він становив $(21541,0 : 20447,6) \cdot 100 = 105,3\%$; активної частини $(7528,0 : 6651,5) \cdot 100 = 113,2\%$; пасивної частини $(14013,0 : 13796,1) \cdot 100 = 101,6\%$.

Якщо зіставити абсолютні прирости активної і пасивної частин основних засобів $(876,5 : 216,9) = 4,04$, то цілком очевидно, що активна частина за досліджуваний період зростала більш ніж у чотири рази швидше, ніж пасивна частина. І все ж, незважаючи на зазначені тенденції змін, активна частина, за прийнятою методикою розрахунку, становить лише приблизно третину від загального обсягу основних виробничих засобів.

Водночас слід звернути увагу на те, щоб не були порушені оптимальні співвідношення між цими частинами основних виробничих засобів з урахуванням особливостей кожного підприємства.

У подальшому поглибленому аналізі необхідно звернути увагу, власне, які види активної частини основних засобів впроваджені на підприємстві, їх технічний рівень, відповідність кращим світовим зразкам, як виконаний план технічного переоснащення підприємства, наскільки впровадження нової техніки сприяє підвищенню рівня механізації, автоматизації і комп'ютеризації виробництва і праці, чи сприяє нова техніка використанню прогресивних технологій.

В процесі функціонування основні виробничі засоби поступово зношуються. Розрізняють фізичний і моральний знос засобів праці.

Фізичний знос – це поступова втрата основними засобами своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей внаслідок використання їх у виробництві (перша форма), а також від бездіяльності під впливом сил природи (корозія металів, вивітрювання та ін.) і надзвичайних обставин (друга форма).

Моральний знос – це передчасне знецінення об'єктів основних засобів під впливом науково-технічного прогресу ще задовго до їх повного фізичного зносу.

Розрізняють дві форми морального зносу. Перша форма проявляється в знеціненні вже існуючих серійно виготовлених об'єктів основних засобів в результаті зниження витрат на їх виробництво в сучасних умовах під впливом науково-технічного прогресу.

Друга форма морального зносу проявляється у частковій втраті основними засобами своєї вартості внаслідок появи більш продуктивних і досконаліх засобів праці.

На фізичне зношення основних засобів впливають такі чинники:

- якість виготовлених об'єктів основних засобів та його комплектуючих;
- особливості експлуатації основних засобів (ступінь завантаження; якість та регулярність проведення технічного огляду,

ремонтів; захищеність від сил природи та зовнішніх факторів – температура, вологість, атмосферні опади);

- рівень кваліфікації працівників-експлуатаційників і ремонтників, їх ставлення до своїх обов'язків тощо.

Для оцінки технічного стану основних засобів визначаються коефіцієнти зносу та придатності.

Коефіцієнт зносу основних засобів визначається як відношення суми зносу за весь період функціонування основних засобів до їх первісної вартості, тобто

$$K_{zn} = \frac{Зн}{ОФ_n}, \quad (3.1)$$

де K_{zn} – коефіцієнт зносу;

$Зн$ - сума зносу об'єкта основних засобів за весь період функціонування (сума амортизаційних відрахувань від початку експлуатації основних засобів);

$ОФ_n$ – первісна вартість об'єкта основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів розраховується як відношення залишкової вартості основних засобів до їх первісної вартості.

$$K_{np} = \frac{ОФ_з}{ОФ_n} = \frac{ОФ_n - Зн}{ОФ_n} = \frac{ОФ_n}{ОФ_n} - \frac{Зн}{ОФ_n} = 1 - K_{zn}, \quad (3.2)$$

де K_{np} – коефіцієнт придатності основних засобів;

$ОФ_з$ – залишкова вартість основних засобів (первісна вартість за вирахуванням суми зносу, перенесеної на вартість новоствореного продукту).

Зазначені коефіцієнти визначаються на підставі моментних показників, тобто на певний період. Тому вони обчислюються на початок і кінець досліджуваного періоду.

В табл. 3.3 наведені розрахунки технічного стану основних виробничих засобів.

Аналіз технічного стану досліджуваного підприємства на основі показників табл. 3.3 свідчить, що зношуваність основних виробничих засобів поступово посилюється. Так, залишкова вартість основних засобів в кінці звітної періоду в порівнянні з початком періоду (кінцем попереднього періоду) зменшилась на 185,9 тис. грн. Зростають коефіцієнти зносу в динаміці і відповідно зменшуються коефіцієнти придатності.

Зношуваність основних засобів на кінець звітної періоду становила 36,3%, тобто знос дорівнює більше 1/3 вартості. І все це відбувається в умовах неперервного зростання первісної вартості основних виробничих засобів.

Таблиця 3.3 – Аналіз технічного стану основних виробничих засобів

Показник	Код форми, номер рядка	Попередній період		Звітний період		Відхилення (+,-)	
		На початок періоду	На кінець періоду	На початок періоду	На кінець періоду	(гр. 2 – гр. 1)	(гр. 4 – гр. 3)
А	Б	1	2	3	4	5	6
Початкові дані:							
1. Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	Ф. 1, р. 031	17376,9	20447,6	20447,6	21541,0	+3070,7	+1093,4
2.Зношеність основних засобів, тис. грн	Ф. 1, р. 032	5479,1	6540,7	6540,7	7820,0	+1061,6	+1279,3
3.Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	Ф. 1, р. 030	11897,8	13906,9	13906,9	13721,0	+2009,1	-185,9
Розрахункові дані:							
4. Коефіцієнт зношеності (р. 2 : р. 1)		0,315	0,320	0,320	0,363	+0,005	+0,043
5.Коефіцієнт придатності (р. 3 : р. 1)		0,685	0,680	0,680	0,637	-0,005	-0,043

Підсумовуючи сказане, можна водночас стверджувати, що на підставі коефіцієнтів зносу і придатності не завжди можна зробити точні висновки щодо технічного стану основних засобів, оскільки:

- на суму зносу основних засобів великий вплив має метод нарахування амортизації, що застосовується на підприємстві;
- вартісна оцінка основних засобів залежить від кон'юнктури ринку, а відтак вона може відрізнятися від оцінки, отриманої за допомогою коефіцієнта придатності;
- на законсервоване обладнання нараховується амортизація на повне відновлення, однак, фізично ці основні засоби, з певним застереженням, не зношуються, а загальна сума зносу зростає.

3.3 Аналіз руху основних засобів

Моральний і фізичний знос основних засобів та доведення їх технічного стану відповідно до останніх досягнень науки і техніки протікають в процесі їх неперервного оновлення – руху основних засобів. Оновлення основних засобів здійснюється у формі їх заміни більш

досконалыми і ефективними, реконструкції і модернізації окремих груп і видів.

Рух основних засобів – це, по суті, з одного боку, введення нових, сучасних технічних засобів у будь-якій із перерахованих форм, а, з іншого боку, виведення застарілих засобів праці в результаті їх фізичного і морального зносу.

Відповідно для оцінки руху основних засобів застосовуються коефіцієнт оновлення і коефіцієнт вибуття, які характеризують інтенсивність введення і вибуття окремих видів і груп основних засобів та їх сукупність.

Для оцінки тенденції зміни обсягу і руху основних фондів та їх відтворення використовуються їх баланси.

Так, баланс основних фондів за повною первісною вартістю має вигляд:

$$OZ_n + OZ_{\text{в}} = OZ_{\text{вив}} + OZ_{\text{к}}, \quad (3.3)$$

де OZ_n , $OZ_{\text{к}}$ – вартість основних засобів відповідно на початок і кінець звітного періоду;

$OZ_{\text{в}}$ – вартість придбаних основних фондів за звітний період;

$OZ_{\text{вив}}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів за звітний період.

На підставі балансу визначається система показників, які характеризують рух основних засобів, зокрема:

- коефіцієнт оновлення основних засобів ($K_{\text{он}}$) характеризує частку введених у дію основних засобів за певний період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду.

$$K_{\text{он}} = \frac{OZ_{\text{в}}}{OZ_{\text{к}}}, \quad (3.4)$$

- коефіцієнт вибуття основних засобів ($K_{\text{в}}$) характеризує частку виведених основних засобів за певний період у загальній вартості основних засобів на початок звітного періоду.

$$K_{\text{в}} = \frac{OZ_{\text{вив}}}{OZ_n}, \quad (3.5)$$

До показників, що характеризують рух основних засобів, крім вищезазначених, відносяться:

- коефіцієнт ліквідності основних засобів

$$K_{\text{л}} = \frac{OZ_{\text{л}}}{OZ_n}, \quad (3.6)$$

де $OZ_{\text{л}}$ – ліквідаційна вартість (залишкова вартість основних засобів, що вибули в результаті зношування);

- коефіцієнт (темп) приросту вартості основних засобів

$$K_{np} = \frac{OЗ_г - OЗ_{виг}}{OЗ_n}, \quad (3.7)$$

- коефіцієнт компенсації вибуття основних засобів

$$K_{кмп} = \frac{OЗ_{виг}}{OЗ_г}, \quad (3.8)$$

- інтенсивність заміни основних засобів

$$I_з = \frac{OЗ_л}{OЗ_г}, \quad (3.9)$$

Показники руху основних засобів можна оцінювати у цілому за сукупною вартістю основних засобів, за активною частиною і окремими видами (групами) основних засобів.

В табл. 3.4 наведені розрахунки показників руху основних засобів по досліджуваному підприємству.

Таблиця 3.4 – Розрахунок показників руху основних засобів

Показник	Попередній період	Звітний період
Початкові дані:		
1. Вартість основних засобів на початок періоду ($OЗ_n$), тис. грн.	17376,9	20447,6
2. Вартість введених в експлуатацію основних засобів ($OЗ_в$), тис. грн	1630,0	1095,0
3. Вартість виведених із експлуатації основних засобів ($OЗ_{вив}$), тис. грн	10,4	2,0
4. Вартість основних засобів на кінець періоду ($OЗ_к$), тис. грн	20447,6	21541,0
Розрахункові показники:		
Коефіцієнти:		
5. Оновлення основних засобів (р. 2 : р. 4)	0,08 (8%)	0,051 (5,1%)
6. Вибуття основних засобів (р. 3 : р. 1)	0,0006 (0,6%)	-
7. Приросту основних засобів [(р. 2 – р. 3) : р. 1]	0,093 (9,3%)	0,053 (5,3%)
8. Компенсації вибуття основних засобів (р. 3 : р. 2)	0,006 (0,6%)	0,002 (0,2%)

Таким чином, у досліджуваному періоді оновлення основних засобів було відносно невеликим: 8,0% у попередньому періоді і 5,1% у звітному періоді. Вибуття основних засобів по суті було вкрай незначним. Це саме стосується компенсації вибуття основних засобів.

Варто ще раз підкреслити ту обставину, що незадовільне оновлення основних засобів, особливо у звітному періоді, відбувається в умовах, коли понад третини засобів праці зношені, про що зазначалось при оцінці технічного стану основних засобів. Таке становище у недалекому майбутньому може поставити перед керівництвом складні проблеми щодо

функціонування та реального виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції.

Тому слід акцентувати увагу керівних органів підприємства на необхідності інтенсивного оновлення основних засобів, особливо активної частини.

Результати аналізу технічного стану і руху основних засобів служать інформаційною базою для перевірки виконання плану впровадження нової техніки, модернізації наявних технічних засобів, введення в дію нових об'єктів та виконання графіка ремонту основних засобів.

3.4 Аналіз ефективності використання основних засобів

Для оцінки ефективності використання основних засобів використовується система показників – загальні і часткові.

Найбільш узагальнювальним показником використання основних засобів є **фондовіддача**, яка визначається за формулою:

$$f = \frac{Q}{\overline{OЗ}}, \quad (3.10)$$

де Q – обсяг продукції;

$\overline{OЗ}$ – середньорічна вартість основних виробничих засобів.

У чисельнику формули (3.10) найчастіше використовується обсяг виготовленої продукції у вартісному вимірі.

В монопродуктових галузях, а також галузях, де виготовляється різнойменна, але близька за споживчою вартістю продукція, в чисельнику формули можуть бути використані відповідно обсяг продукції в натуральному і умовно-натуральному вимірах. В деяких випадках в чисельнику формули використовуються чиста продукція або прибуток. В останньому випадку по суті розраховується рентабельність основних виробничих засобів.

У випадку використання в чисельнику формули (3.10) обсягу продукції фондовіддача показує, скільки продукції відповідно у вартісному, натуральному і умовно-натуральному вимірах отримало підприємство на 1 гривню основних виробничих засобів. Якщо ж в чисельнику формули використовується прибуток, то фондовіддача показує, скільки прибутку отримано на 1 гр. основних виробничих засобів.

Величина, обернена фондовіддачі, являє собою **фондомісткість** продукції

$$f_m = \frac{\overline{OЗ}}{Q}, \quad (3.11)$$

Фондомісткість показує, скільки потрібно витратити основних засобів на виготовлення одиниці продукції.

Показник фондомісткості дозволяє оцінити економію або додаткову потребу основних засобів, в тому числі при плануванні обсягу продукції на наступний період.

$$\pm \Delta O\bar{Z} = (f_{\epsilon M_{nl}} - f_{\epsilon M_0}) \cdot Q_{nl}, \quad (3.12)$$

де $\pm \Delta O\bar{Z}$ - економія (-) або додаткове залучення (+) основних засобів;

$f_{\epsilon M_{nl}}, f_{\epsilon M_0}$ - відповідно планова фондомісткість на наступний період і фактична фондомісткість у попередньому періоді.

Q_{nl} - обсяг запланованої продукції на наступний період.

Підвищення рівня фондovіддачі сприяє зниженню суми амортизаційних відрахувань на 1 грн. готової продукції (амортизаціомісткості продукції), що приводить до підвищення частки прибутку в ціні товару через зниження собівартості продукції.

Амортизаціомісткість продукції розраховується за формулою:

$$K_{AM} = A : Q, \quad (3.13)$$

A – сума нарахованої амортизації;

Q – обсяг виготовленої продукції.

Важливим показником, який певною мірою характеризує забезпеченість підприємства основними засобами, є **фондоозброєність**.

Фондоозброєність визначається як відношення вартості основних виробничих засобів до середньооблікової чисельності працівників основної діяльності (робітників), і показує яка частина вартості основних виробничих засобів припадає на одного працівника (робітника).

$$f_{OZ} = \frac{\overline{OZ}}{\overline{N}}, \quad (3.14)$$

де \overline{OZ} – середньорічна вартість основних виробничих засобів;

\overline{N} – середньооблікова чисельність працівників основної діяльності або робітників.

Нарівні з фондоозброєністю в економічному аналізі для оцінки забезпеченості працівників основними засобами використовується **технічна озброєність**, що розраховується як відношення активної частини основних виробничих засобів до чисельності працівників основної діяльності або робітників.

Між продуктивністю праці, фондovіддачею і фондоозброєністю є певний взаємозв'язок:

$$W = \frac{Q}{N}; \quad f = \frac{Q}{OZ}; \quad f_{OZ} = \frac{\overline{OZ}}{\overline{N}}.$$

Звідси:

$$\frac{Q}{N} = \frac{Q}{OЗ} \cdot \frac{OЗ}{N}, \quad W = f \cdot f_{OЗ}, \quad (3.15)$$

тобто, продуктивність праці (W)* дорівнює добутку фондівдачі на фондоозброєність.

В табл. 3.5 наведені розрахунки показників, що характеризують використання основних засобів, та оцінка їх динаміки.

Таблиця 3.5 – Аналіз використання основних виробничих засобів і робочої сили

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-) (гр. 2 – гр. 1)	Звітний період у % до попереднього року (гр. 2 : гр. 1) · 100
А	1	2	3	4
Початкові дані:				
1. Обсяг виготовленої продукції, тис. Грн	57556,1	77457,3	+19901,2	134,6
2. Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	18912,3	20994,3	2082,0	111,0
в тому числі:				
2.1 Активної частини	6343,1	7089,8	+746,7	111,8
3. Чистий прибуток, тис. Грн	2055,0	2261,0	+206,0	110,0
4. Амортизація, тис. Грн	1080,0	1288,0	+208,0	119,3
5. Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	597,0	558,0	-39,0	93,5
Розрахункові показники				
6. Фондовіддача, грн.:				
6.1 Основних виробничих засобів (р. 1 : р. 2)	3,043	3,689	+0,646	121,2
6.2 Активної частини (р. 1 : р. 2.1)	9,074	10,925	+1,851	120,4
7. Фондомісткість, грн:				
7.1 основних виробничих засобів (р. 2 : р. 1)	0,328	0,271	-0,057	82,6
7.2 активної частини (р. 2.1 : р. 1)	0,110	0,092	-0,018	83,6
8. Рентабельність, %:				
8.1. Основних виробничих засобів (р. 3 : р. 2) · 100%	10,87	10,77	-0,10	-
8.2. Активної частини (р. 3 : р. 2.1) · 100%	32,40	31,89	-0,51	-
9. Амортизаціємісткість продукції, грн. (р. 4 : р. 1)	0,019	0,017	-0,502	89,5
10. Фондоозброєність, грн. (р. 2 : р. 5)	31679,0	37624,0	+5945,0	118,8
11. Технічна озброєність, грн (р. 2.1 : р. 5)	10625,0	12706,0	+2081,0	119,6
12. Виробіток продукції на одного працівника*, грн (р. 1 : р. 5) · 1000	96409,0	138812,0	+42403,0	140,0

*Продуктивність праці детальніше розглядається у розділі 11.

Аналіз показників, що містяться у табл. 3.5, дозволяє зробити такі висновки. Фондовіддача всіх основних засобів виросла на 21,2%, активної частини – на 20,4%. Останнє пояснюється тим, що активна частина основних засобів виросла трохи більше у порівнянні із загальним обсягом основних засобів. Відповідно зростанню фондовіддачі знизилась фондомісткість.

Рентабельність виробничих основних засобів як в цілому по всій масі основних засобів, так і по активній частині у звітному періоді знизилась у порівнянні з попереднім. Це пояснюється більш високими темпами зростання основних засобів у порівнянні з прибутком.

Зниження амортизаціємості продукції у звітному періоді у порівнянні з попереднім слід розглядати як досягнення підприємства, і сталося це у результаті зростання фондовіддачі.

Досить високі темпи зростання фондовіддачі, фондоозброєності, зниження амортизаціємості продукції свідчать про сприятливі тенденції використання основних засобів.

Однак як значний недолік в діяльності підприємства слід відмітити зниження рентабельності основних засобів.

Крім фондовіддачі для оцінки ступеня ефективності використання основних засобів використовуються інші показники, зокрема, знімання продукції з 1м² виробничої площі. До виробничої площі включається площа, на якій розміщене технологічне устаткування і площі, відведені під проходи і проміжні склади.

Виробниче устаткування – це найактивніша частина основних виробничих засобів. Тому оцінка ефективності використання загального обсягу основних засобів повинна проводитись у взаємозв'язку з оцінкою використання технологічного устаткування.

Підвищення ефективності використання устаткування досягається екстенсивним шляхом (за використаним часом) та інтенсивним шляхом (за потужністю).

Для оцінки використання робочого часу устаткування використовуються коефіцієнти:

- календарного фонду часу

$$K_{к.ф} = T_{ф} : T_{к}, \quad (3.16)$$

- режимного фонду часу

$$K_{р.ф} = T_{ф} : T_{р}, \quad (3.17)$$

- планового фонду часу

$$K_{н.ф} = T_{ф} : T_{н}, \quad (3.18)$$

де $K_{к.ф}$, $K_{р.ф}$, $K_{н.ф}$ – коефіцієнти відповідно календарного, режимного і планового фондів часу;

$T_{\phi}, T_{\kappa}, T_p, T_n$ – відповідно фактичний, календарний, режимний і плановий фонди робочого часу устаткування.

Нижче наведено зміст і розрахунки зазначених вище фондів часу роботи устаткування:

- календарний фонд (T_{κ}) – максимально можливий час роботи устаткування, який розраховується як добуток кількості календарних днів у звітному періоді, кількості годин в добі (24) і кількості одиниць встановленого устаткування. Наприклад, для 70 одиниць встановленого устаткування річний календарний фонд становитиме:

$$70 \cdot 365 \cdot 24 = 613200 \text{ машино-годин};$$

- режимний фонд (T_p) – визначається як добуток кількості встановлених одиниць устаткування на кількість робочих днів в періоді, на кількість змін і на тривалість зміни. Наприклад, якщо у вересні підприємство працює 22 робочих дні, в дві зміни з тривалістю кожної зміни 8,0 год, то режимний час для 70 встановлених одиниць устаткування становитиме: $70 \cdot 22 \cdot 2 \cdot 8,0 = 24640$ машино-годин;

- плановий фонд (T_n) – визначається як різниця між режимним фондом часу і кількістю верстато-годин, передбачених планових зупинок (ремонт, модернізація);

- фактичний фонд (T_{ϕ}) – визначається як різниця між плановим фондом і часом внутрішньозмінних, цілозмінних і цілодобових зупинок.

Для оцінки екстенсивного використання устаткування застосовується також коефіцієнт змінності, який показує, скільки змін у середньому працювала кожна одиниця устаткування:

$$K_{зм} = \frac{\text{Сума машино - змін}}{\text{Кількість встановленого устаткування}}. \quad (3.19)$$

За провідною частиною устаткування на підприємстві розраховується **виробнича потужність** як максимально можливий випуск продукції за умови високого рівня використання техніки, технології, робочої сили, організації виробництва і праці.

Ступінь використання виробничої потужності характеризується такими коефіцієнтами:

- загальний коефіцієнт

$$K_3 = \frac{Q_p}{M_p}, \quad (3.20)$$

де Q_p – річний обсяг виготовленої продукції;

M_p – середньорічна виробнича потужність;

- коефіцієнт інтенсивного завантаження

$$K_{із} = \frac{\bar{Q}_o}{M_o}, \quad (3.21)$$

де \bar{Q}_o – середньодобовий випуск продукції;
 \bar{M}_o – середньодобова виробнича потужність.

В процесі аналізу порівнюється плановий і фактичний коефіцієнти використання виробничої потужності, виявляються резерви підвищення рівня використання виробничої потужності, розробляються заходи щодо їх впровадження у виробництво.

3.5 Факторний аналіз показників використання основних засобів

Факторний аналіз, як один з визначальних напрямків аналізу, спрямований не тільки на оцінку впливу кожного фактора на зміну досліджуваного показника, а є одним із основних інструментів пошуку резервів виробництва.

При проведенні факторного аналізу показників використання основних засобів слід неодмінно звернути увагу, в яких випадках зазначені показники є результативними, а в яких – факторіальними.

Для проведення факторного аналізу доцільно використати прийом абсолютних різниць, якщо факторна система є мультиплікативною або кратною моделлю, і прийом ланцюгової підстановки, якщо модель змішана.

Як інформаційна база для проведення факторного аналізу використані переважно дані табл. 5.5.

Факторний аналіз обсягу виробництва

Фондовіддача розраховується за формулою (3.10):

$$f = \frac{Q}{\overline{OЗ}},$$

де Q – обсяг продукції;

$\overline{OЗ}$ – середньорічна вартість основних виробничих засобів.

В зазначеній формулі фондовіддача хоча формально і є функцією (результативним показником), але виходячи зі змісту показника, вона є фактором для обсягу виробництва, а не навпаки. Звідси

$$Q = \overline{OЗ} \cdot f.$$

Послідовність проведення факторного аналізу за методом абсолютних різниць така: спочатку визначається відхилення досліджуваного показника у звітному періоді у порівнянні з попереднім (або планом) – в цілому, а потім оцінюється вплив кожного фактора на це відхилення. В кінці проводиться балансова перевірка : сума впливів кожного фактора повинна дорівнювати загальному відхиленню результативного показника.

Згідно з даними табл. 3.5, загальне відхилення обсягу продукції становить:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = 77457,3 - 57556,1 = 19901,2 \text{ тис. грн,}$$

в тому числі під впливом змін:

- вартості основних виробничих засобів

$$\Delta Q_{\overline{OZ}} = (\overline{OZ}_1 - \overline{OZ}_0) \cdot f_0 = (20994,3 - 18912,3) \cdot 3,043 = 6336,2 \text{ тис. грн}$$

- фондівдачі

$$\Delta Q_f = (f_1 - f_0) \cdot \overline{OZ}_1 = (3,689 - 3,043) \cdot 20,994,3 = 13565,0 \text{ тис. грн}$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу:

$$\Delta Q = \Delta Q_{\overline{OZ}} + \Delta Q_f = 6336,2 + 13565,0 = 19901,2 \text{ тис. грн,}$$

тобто, сукупний вплив факторів дорівнює загальній зміні обсягу продукції.

Як і очікувалось, левову частку зростання обсягу продукції забезпечило підвищення фондівдачі. Так, за рахунок зростання фондівдачі обсяг продукції збільшився на 13565,0 тис. грн або 68,2 % загального приросту; за рахунок збільшення вартості основних виробничих засобів – на 6336,2 тис. грн або на 31,8 % загального приросту.

Зростання обсягу продукції переважно за рахунок якісних, інтенсивних факторів свідчить про підвищення рівня ефективності використання засобів праці, а це вважається позитивною тенденцією розвитку підприємства.

Факторний аналіз зміни вартості основних виробничих засобів

На підставі формули фондомісткості (3.11):

$$f_{\epsilon m} = \frac{\overline{OZ}}{Q},$$

середньорічна вартість основних виробничих засобів дорівнює

$$\overline{OZ} = Q \cdot f_{\epsilon m}.$$

Загальна зміна вартості основних виробничих засобів становить:

$$\Delta \overline{OZ} = \overline{OZ}_1 - \overline{OZ}_0 = 20994,3 - 187912,3 = 2082,0 \text{ тис. грн}$$

у тому числі під впливом змін:

- обсягу виготовленої продукції

$$\Delta \overline{OZ}_Q = (Q_1 - Q_0) \cdot f_{\epsilon m_0} = (77457,3 - 57556,1) \cdot 0,328 = 6539,0 \text{ тис. грн;}$$

- фондомісткості продукції

$$\Delta \overline{OZ}_{f_{\epsilon m}} = (f_{\epsilon m1} - f_{\epsilon m0}) \cdot Q_1 = (0,271 - 0,328) \cdot 77457,3 = -4457,0 \text{ тис. грн}$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу:

$$\Delta \overline{OZ} = \Delta \overline{OZ}_Q + \Delta \overline{OZ}_{f_{\epsilon m}} = 6539,0 + (-4457,0) = 2082,0 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за фондомісткості попереднього періоду для випуску продукції необхідно було б додатково залучити основних виробничих засобів на 6539 тис. грн.

Однак в результаті зниження фондомісткості досягнута економія основних виробничих засобів на 4457,0 тис. грн.

Надлишок основних виробничих засобів у сумі 2082,0 тис. грн. дозволяє збільшити обсяг продукції за наявних засобів праці і досягнутої фондовіддачі звітного періоду на $2082,0 \cdot 3,689 = 7680$ тис. грн за умови, що виробнича потужність не повністю завантажена.

Факторний аналіз фондовіддачі

Із формули (3.15) випливає:

$$f = \frac{W}{f_{OЗ}},$$

де W – продуктивність праці (виріток продукції на 1 працівника);
 $f_{OЗ}$ – фондоозброєність.

Загальна зміна фондовіддачі у звітному періоді у порівнянні з попереднім дорівнює:

$$\Delta f = f_1 - f_0 = 3,689 - 3,043 = 0,646,$$

в тому числі під впливом змін:

- продуктивності праці

$$\Delta f_w = \left(\frac{W_1}{f_{OЗ_0}} - \frac{W_0}{f_{OЗ_0}} \right) = \left(\frac{138812,0}{31679,0} - \frac{96409,0}{31679,0} \right) = 1,338,$$

- фондоозброєності

$$\Delta f_{fOO} = \left(\frac{W_1}{f_{OЗ_1}} - \frac{W_1}{f_{OЗ_0}} \right) = \left(\frac{138812,0}{37624,0} - \frac{138812,0}{31679,0} \right) = -0,692.$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу:

$$\Delta f = \Delta f_w + \Delta f_{fOO} = 1,338 + (-0,692) = 0,646,$$

тобто, сукупний вплив факторів на зміну фондовіддачі дорівнює загальній зміні.

Для проведення факторного аналізу фондовіддачі використаний прийом ланцюгові підстановки. Оскільки модель сформована тільки із однієї частки, то окремо кроки не виділялись, а умовно від значення певного кроку віднімалось значення попереднього кроку.

Факторний аналіз рентабельності основних виробничих засобів

Рентабельність основних виробничих засобів визначається за формулою:

$$R_{O.З.} = \frac{ЧП}{OЗ} \cdot 100, \quad (3.22)$$

де $\overline{ЧП}$ – чистий прибуток;

$\overline{ОЗ}$ - середня вартість основних виробничих засобів.

Факторний аналіз рентабельності основних виробничих засобів проводиться за прийомом ланцюгових підстановок за схемою, використаною для факторного аналізу фондівддачі.

Загальна зміна рентабельності основних виробничих засобів дорівнює:

$$\Delta R_{O.3} = R_{O.31} - R_{O.30} = 10,77 - 10,87 = -0,10\%$$

в тому числі під впливом змін:

- вартості основних виробничих засобів

$$\Delta R_{O.3(оз)} = \left(\frac{\overline{ЧП}_0}{\overline{ОЗ}_1} - \frac{\overline{ЧП}_0}{\overline{ОЗ}_0} \right) \cdot 100 = \left(\frac{2055,0}{20994,3} - \frac{2055,0}{18912,3} \right) \cdot 100 = -1,08\%,$$

- чистого прибутку

$$\Delta R_{O.3(П)} = \left(\frac{\overline{ЧП}_1}{\overline{ОЗ}_1} - \frac{\overline{ЧП}_0}{\overline{ОЗ}_1} \right) \cdot 100 = \left(\frac{2261,0}{20994,3} - \frac{2055,0}{20994,3} \right) \cdot 100 = 0,98\%.$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу:

$$\Delta R_{O.3} = R_{O.3(оз)} - R_{O.3(П)} = -1,08 + 0,98 = -0,10\%$$

тобто, загальна зміна рентабельності основних виробничих засобів дорівнює сукупному впливу факторів на зміну результативного показника.

Зниження рентабельності основних виробничих засобів у звітному періоді у порівнянні з попереднім обумовлено, як свідчать результати факторного аналізу, надмірним зростанням вартості основних виробничих фондів, про що зазначалось раніше при факторному аналізі зміни вартості основних засобів.

3.6 Зміст, склад і аналіз нематеріальних активів

Відповідно до П(С)БО 8 **нематеріальний актив** визначається як немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) і знаходиться на підприємстві у цілях використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або для надання в оренду іншим особам.

Класифікація та облік нематеріальних активів ведеться за такими групами:

- право користування природними ресурсами (право користуватися надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- право користування майном (право користування земельною ділянкою, будівлею, право на оренду приміщень тощо);

- право на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо);
- право на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо);
- гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання. Іншими словами, гудвіл – це різниця між ринковою та балансовою вартістю підприємства;
- інші нематеріальні активи (право на впровадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Основним ознаками нематеріальних активів є:

- відсутність матеріально-речової форми;
- використання протягом тривалого часу (понад 1 рік);
- здатність бути корисними підприємству;
- високий ступінь невизначеності розмірів можливого у майбутньому прибутку завдяки їх використанню.

В табл.3.6 наведені дані про нематеріальні активи досліджуваного підприємства.

Таблиця 3.6 – Оцінка нематеріальних активів

Показник	Рядок, ф. 1	Попередній період		Звітний період	
		на початок	на кінець	на початок	на кінець
Нематеріальні активи:					
Залишкова вартість, тис. грн	010	28,8	16,2	16,0	134,0
Первісна вартість, тис. грн	011	134,0	134,0	134,0	261,0
Накопичена амортизація, тис. грн	012	105,2	117,8	118,0	127,0
Питома вага відносно:					
необоротних активів (р. 080, ф. 1), %	-	0,08	0,04	0,04	0,36
валюти балансу (р. 280), %	-	0,05	0,03	0,03	0,21

Аналіз даних табл. 3.6 свідчить, що нематеріальні активи займають незначну частку у вартості майна.

Згідно з „Примітками до річної звітності” у досліджуваних періодах нематеріальні активи формувалися виключно із „інших нематеріальних активів”, що обмежує можливості глибокого і всебічного аналізу.

За даними табл. 3.6 розрахуємо показники стану нематеріальних активів (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Оцінка стану нематеріальних активів

Показник	Попередній період		Звітний період	
	на початок	на кінець	на початок	на кінець
1. Коефіцієнт зносу нематеріальних активів (р. 012, ф. 1 : р. 011, ф. 1)·%	78,5	87,5	87,5	48,7
2. Коефіцієнт придатності нематеріальних активів (р. 010, ф. 1 : р. 011, ф. 1) · %, або 100–р. 1	21,5	12,5	12,5	51,3

В попередньому періоді і на початку звітного періоду мала місце значна зношеність нематеріальних активів. І лише протягом звітного періоду внаслідок оновлення підвищилась придатність нематеріальних активів.

Аналіз нематеріальних активів, крім наведеного вище визначення стану, проводиться в напрямку оцінки динаміки і тенденції змін; структури, фондівдачі, рентабельності тощо.

Враховуючи особливості нематеріальних активів, для їх оцінки використовуються експертні методи у напрямку відносної важливості кожного виду, терміну корисного використання, об'єктів використання.

Аналогічно основним виробничим засобам показником використання нематеріальних активів, крім інших, є рентабельність, яка оцінюється за формулою

$$R_{н. а.} = \frac{ЧП}{Q_{н.а.}}, \quad (3.23)$$

де ЧП – чистий прибуток;

$Q_{н.а.}$ – середня вартість нематеріальних активів.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Дайте означення поняття „основні засоби”.
2. Наведіть ознаки, за якими проводиться класифікація основних засобів.
3. Які групи основних засобів формують активну частину основних засобів?
4. Наведіть групи основних засобів, із яких складаються основні виробничі засоби.
5. Розкрийте сутність зносу основних фондів та наведіть його види.
6. Які показники використовуються для оцінки технічного стану основних засобів?

7. Які показники характеризують рух основних засобів, і яким чином вони обчислюються?
8. За допомогою яких показників оцінюється використання основних засобів?
9. Як використовується фондомісткість продукції в процесі складання планів виробництва?
10. Яким чином зв'язані між собою продуктивність праці, фондівіддача і фондоозброєність?
11. Дайте означення „виробнича потужність”.
12. Які статистичні прийоми доцільно використовувати для факторного аналізу зміни основних засобів та показників, що визначають рівень засобів праці?
13. Розкрийте сутність поняття „нематеріальні активи”.
14. В яких напрямках проводиться аналіз нематеріальних активів?

Тести

1. Який із нижче наведених показників характеризує технічний стан основних засобів:
 - а) фондівіддача;
 - б) фондомісткість;
 - в) фондоозброєність;
 - г) коефіцієнт придатності.
2. Коефіцієнт зносу основних засобів розраховується як відношення:
 - а) обсягу продукції до середньої вартості основних засобів;
 - б) залишкової вартості основних засобів до їх повної вартості;
 - в) суми накопиченої амортизації (зносу) основних засобів до їх повної вартості;
 - г) середньої вартості основних засобів до обсягу виготовленої продукції.
3. Коефіцієнт оновлення основних засобів – це відношення:
 - а) зносу основних засобів до їх повної вартості;
 - б) суми виведених основних засобів до їх повної вартості на початок періоду;
 - в) прибутку до середньої вартості основних засобів;
 - г) суми виведених основних засобів до їх повної вартості на кінець періоду.
4. Фондоозброєність – це відношення:
 - а) вартості основних засобів до обсягу виготовленої продукції;
 - б) вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників;
 - в) обсягу виготовленої продукції до середньої вартості основних засобів;
 - г) залишкової вартості основних засобів до їх повної вартості.
5. Коефіцієнт рентабельності основних засобів – це співвідношення:
 - а) обсягу виготовленої продукції і середньої вартості основних засобів;

б) обсягу виготовленої продукції і середньої вартості активної частини основних засобів;

в) прибутку і чисельності працюючих;

г) прибутку і середньої вартості основних засобів.

6. Продуктивність праці – це добуток:

а) фондівддачі і фондоозброєності;

б) фондомісткості і фондоозброєності;

в) фондомісткості і фондівддачі;

г) коефіцієнта рентабельності і фондоозброєності.

7. Який показник характеризує ефективність використання основних засобів?

а) коефіцієнт зносу;

б) коефіцієнт оновлення;

в) коефіцієнт рентабельності;

г) інтенсивність заміни.

Практичні завдання

Завдання 1. Користуючись даними звіту (додаток Б), визначіть показники технічного стану основних засобів на початок і кінець періоду. Зробіть висновки щодо стану засобів праці.

Завдання 2. Відомі такі дані по підприємству:

Показник	Одиниця виміру	Попередній рік	Звітний рік
А	Б	1	2
1. Середньорічна вартість основних виробничих засобів	тис. грн	1200	1500
2. Обсяг виготовленої продукції	тис. грн	3000	4200
3. Середньооблікова чисельність працівників	осіб	500	550

Визначте:

1) фондівддачу і фондомісткість у попередньому і звітному році;

2) додаткове залучення (економію) основних виробничих засобів у звітному році у порівнянні з попереднім роком в цілому, в тому числі під впливом змін:

а) обсягу продукції;

б) фондомісткості;

3) абсолютне відхилення і темп зростання досліджуваних показників.

Проміжні розрахунки виконайте безпосередньо у таблиці. Зробіть висновки за результатами аналізу.

Завдання 3. За даними таблиці попередньої задачі оцініть приріст обсягу продукції у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом – в цілому, в тому числі під впливом змін:

- а) середньорічної вартості основних виробничих засобів;
- б) фондівдачі.

Зробіть висновки за результатами аналізу.

Завдання 4. За даними таблиці (завдання № 2) визначте:

- 1) продуктивність праці;
 - 2) фондівдачу;
 - 3) фондоозброєність;
 - 4) приріст продуктивності праці у звітному періоді у порівнянні з попереднім – у цілому, в тому числі під впливом змін:
- а) фондівдачі;
 - б) фондоозброєності.

Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Завдання 5. Вартість основних засобів по підприємству на початок року становила 1000 тис. грн. Протягом року надійшло основних засобів на суму 180 тис. грн і вибуло основних засобів на суму 120 тис. грн. Визначте:

- 1) вартість основних засобів на кінець року;
- 2) показники руху основних засобів (коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту, коефіцієнт компенсації вибуття основних засобів).

Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Завдання 6. Відомі такі дані по підприємству:

Назва показника	Попередній рік	Звітний рік
1. Обсяг прибутку, тис. грн	338	747
2. Середня вартість основних засобів, тис. грн	7698	8102

Визначте:

- 1) абсолютне і відносне відхилення наведених у таблиці показників;
 - 2) рентабельність основних засобів за попередній і звітний періоди;
 - 3) зміну рентабельності основних засобів у звітному році у порівнянні з попереднім роком в цілому, в тому числі під впливом змін:
- а) середньої вартості основних засобів;
 - б) прибутку.

Проміжні розрахунки виконайте безпосередньо у таблиці. Зробіть висновки за результатами розрахунків.

4 АНАЛІЗ СТАНУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

4.1 Поняття і склад оборотних коштів

Відповідно до П(С)БО 2 **оборотні активи** - грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Отже, оборотні кошти (поточні активи) – це засоби, які інвестовані підприємством в поточні операції під час кожного операційного циклу.

Операційний цикл - проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

До складу оборотних коштів входять:

1) грошові кошти (готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання);

2) короткострокові фінансові інвестиції (високоліквідні активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора та вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості);

3) дебіторська заборгованість (сума заборгованості юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів на певну дату).

Розрізняють поточну та довгострокову дебіторську заборгованість.

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Довгострокова дебіторська заборгованість не включається до складу оборотних коштів.

4) запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Запаси включають:

- сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;
- незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів.
- готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом;
- товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;
- малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше 1 року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року;
- молодняк тварин і тварини на відгодівлі, продукцію сільського і лісового господарства, якщо вони оцінюються за цим положенням (стандартом).

Величина оборотних коштів залежить від:

- оборотності поточних активів (швидкість обороту окремих елементів поточних активів);
- структури оборотних коштів (яка частина поточних активів фінансується за рахунок власних коштів і яким чином ресурси розподілені в операційному циклі).

Одним із загальних критеріїв ефективності використання оборотних коштів є наступний: поточні активи повинні бути мінімальні, але достатні для успішної й безперебійної роботи підприємства.

Наявність, кількісні та якісні характеристики оборотних коштів підприємства суттєво впливають на його фінансовий стан, а саме на платоспроможність, ліквідність, можливість подальшої мобілізації фінансових ресурсів.

4.2 Послідовність та методика аналізу оборотних активів

Аналіз оборотних активів логічно проводити у певній послідовності (рис. 4.1).

Як видно з рис. 4.1, на першому етапі необхідно визначити абсолютну величину оборотних активів (підсумок II-го розділу активу Балансу, р. 260) та їх динаміку. У більшості випадків в нормальних економічних умовах (за низького рівня інфляції) позитивною тенденцією вважається поступове зростання величини оборотних активів, що свідчить про розширення господарської діяльності підприємства.



Рисунок 4.1 – Послідовність проведення аналізу оборотних активів підприємства

Так, за результатами фінансової звітності (дод. А) на досліджуваному підприємстві оборотні активи станом на кінець звітного року становлять 27005,0 тис. грн., на кінець попереднього року вартість оборотних активів становила 26194,6 тис. грн. Отже, оборотні активи підприємства збільшились на 810,4 тис. грн., що свідчить про розширення господарської діяльності підприємства.

Для оцінки динаміки оборотних активів необхідно згрупувати статті активу балансу у окремі специфічні групи за ознакою ліквідності (табл. 4.1).

Таблиця 4.1 – Групування оборотних активів відповідно до рівня їх ліквідності

Показники	Код рядка балансу
1. Грошові кошти та їх еквіваленти:	220 + 230 + 240
2. Кошти у розрахунках:	150 + 160 + 170 + 180 + 190 + 200 + 250 + 270 до 1 року
Запаси	100 + 110 + 120 + 130 + 140
Усього оборотних активів	260 + 270 до 1 року

Важливою у процесі аналізу є інформація щодо структури оборотних активів.

Структура оборотних активів - це пропорції розподілу ресурсів між окремими елементами поточних активів.

Структура оборотних активів:

- відбиває специфіку операційного циклу;
- показує, яка частина поточних активів фінансується за рахунок власних коштів і довгострокових кредитів, а яка - за рахунок позикових, включаючи короткострокові кредити банків.

Можна сказати, що структура оборотних активів відображає фінансовий стан підприємства на дату складання звітності і свідчить про рівень комерційної та фінансово-економічної роботи.

На рис. 4.2. подано інформацію щодо динаміки структури активів досліджуваного підприємства.

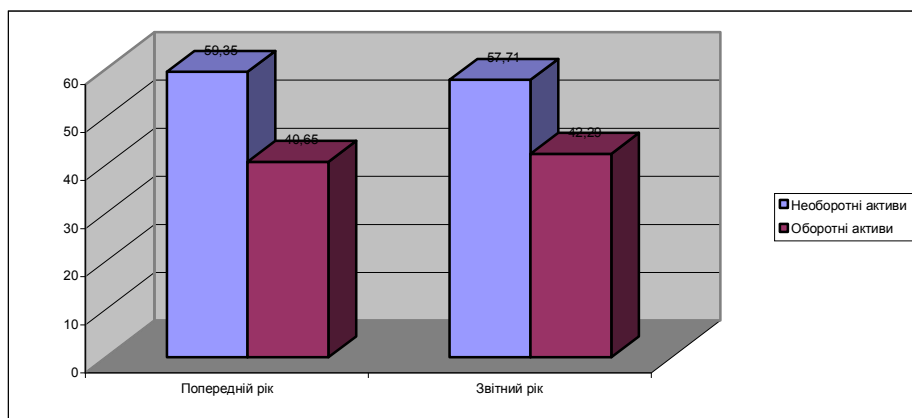


Рисунок 4.2 – Динаміка структури активів підприємства, %

Як видно з рис. 4.2, структура активів підприємства залишається відносно стабільною протягом двох років. У попередньому році оборотні активи становлять 40,65 % від загальної вартості майна підприємства. У звітному році їх частка несуттєво зростає до рівня 42,29 %. В цілому структуру активів можна охарактеризувати як „важку”, оскільки у ній переважають необоротні активи (що є типовою особливістю активів більшості промислових підприємств).

Проаналізуємо склад і структуру оборотних активів підприємства (таблиця 4.2).

Розрахунки, виконані у табл. 4.2 свідчать, що станом на кінець звітного року підприємство володіло оборотними активами вартістю 27005,0 тис. грн. Порівняно з попереднім роком вона зросла на 810,4 тис. грн, отже підприємство останнім часом розширює обсяги своєї діяльності. Підвищення частки оборотних активів при ефективному їх використанні приведе до прискорення оборотності сукупних активів підприємства.

Таблиця 4.2 – Структура оборотних активів підприємства (станом на кінець року)

Показники	Код рядка Ф. № 1	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення	
		сума	частка, %	сума	частка, %	сума	частка, %
Грошові кошти та їх еквіваленти, у т. ч.		370,7	1,42	1585,0	5,87	+1214,3	+4,45
- у національній валюті	р. 230	184,3	0,7	139,0	0,51	-45,3	-0,19
- в іноземній валюті	р. 240	186,4	0,72	1446,0	5,36	+1259,6	+4,64
Кошти у розрахунках, у т. ч.		16945,2	64,69	19457,0	72,05	+2511,8	+7,36
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	р. 160	6557,6	25,03	10720,0	39,7	+4162,4	+14,67
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	р. 170	6675,3	25,48	6971,0	25,81	+295,7	+0,33
- дебіторська заборгованість за виданими авансами	р. 180	2299,9	8,78	1426,0	5,28	-873,9	-3,5
- інша поточна дебіторська заборгованість	р. 210	88,4	0,34	46,0	0,17	-42,4	-0,17
- інші оборотні активи	р. 250	1324,0	5,05	294,0	1,089	-1030,0	-3,961
Запаси, у т. ч.		8878,7	33,89	5963,0	22,08	-2915,7	-11,81
- виробничі запаси	р. 100	3515,3	13,42	1493,0	5,53	-2022,3	-7,89
- незавершене виробництво	р. 120	4346,2	16,59	3359,0	12,44	-987,2	-4,15
- готова продукція	р. 130	1017,1	3,88	1111,0	4,11	+93,9	+0,23
- товари	р. 140	0,1	-	-	-		
Усього оборотних активів	р. 260	26194,6	100,0	27005,0	100,0	+810,4	-

Примітка. Суми у табл. 4.2 подано у тис. грн, а питому вагу показників – у %.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів на кінець звітного року займають середньоліквідні активи – 72,05%; найменшу – високоліквідні активи – 5,87%. Частка низьколіквідних оборотних активів знизилась з 33,89% у попередньому році до 22,08% у звітному. Отже, структуру оборотних активів з фінансової точки зору не можна оцінити позитивно, хоча протягом дослідженого періоду відбуваються зміни в бік підвищення ліквідності оборотних активів підприємства.

Серед основних факторів, що обумовили зміни у структурі активів досліджуваного підприємства, слід відзначити:

- істотне збільшення грошових коштів у іноземній валюті (питома вага цієї статті зросла на 4,64%);
- зростання величини дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги (збільшення питомої ваги становить 14,67%);
- зменшення виробничих запасів та незавершеного виробництва (зниження питомої ваги становлять, відповідно, 7,89% та 4,15%).

Наступний етап аналізу оборотних активів передбачає дослідження змін у складі джерел фінансування оборотних активів.

Джерелами фінансування оборотних активів можуть бути:

- власний капітал;
- довгостроковий позиковий капітал;
- короткостроковий позиковий капітал;
- товарний кредит;
- поточна кредиторська заборгованість.

Групування джерел фінансування оборотних активів за балансом наведено в табл. 4.3.

Таблиця 4.3 – Групування джерел фінансування оборотних активів підприємства за балансом

Показники	Код рядка балансу
Власний оборотний капітал	300 – 080 – 350 у частині збитків – 360 – –370) + 310 + 320 + 330 + 340 + 350 у частині прибутку
Позиковий капітал, у т. ч.	430 + 480 + 620 + 630
- довгострокові зобов'язання	430 понад 1 рік + 480 + 630 понад 1 рік
- короткострокові кредити банків	500 + 510
- поточні зобов'язання за розрахунками	430 до 1 року + 520 + 530 + 540 + 550 + 560 + 570 + -580 + 590 + 600 + 610 + 630 до 1 року
Усього оборотних активів	260 + 270 до 1 року

Серед показників, поданих у табл. 4.3, на окрему увагу заслуговує **робочий капітал (власний оборотний капітал, власні оборотні кошти).**

Робочий капітал (Рк) – це різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями. Тобто, робочий капітал є тією частиною оборотних активів, яка фінансується за рахунок власних коштів та довгострокових зобов'язань. Наявність робочого капіталу свідчить про те, що підприємство не тільки здатне сплатити власні поточні борги, а й має фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестування.

Збільшення робочого капіталу може говорити про ріст фінансової стійкості компанії.

Ріст величини робочого капіталу може бути викликаний збільшенням обсягів неліквідних запасів або ростом простроченої

дебіторської заборгованості. Це може негативно позначитися на оборотності.

Зниження величини робочого капіталу, крім погіршення стійкості, може говорити про ріст потреби в коштах.

Для визначення причин зміни величини робочого капіталу необхідно провести поглиблений аналіз поточних активів і зобов'язань.

Платоспроможність підприємства визначається передусім величиною і маневреністю його робочого капіталу. Як нестача робочого капіталу, так і його надлишок може бути негативною ознакою. Оптимальний розмір робочого капіталу залежить від сфери діяльності підприємства, обсягів реалізації, кон'юнктури ринку тощо.

Якщо сума довгострокових кредитів перевищує робочий капітал, то це свідчить, що підприємство використовує частину довгострокових позик і кредитів на фінансування поточних операцій, тобто здійснює нецільове їх використання.

При зменшенні робочого капіталу необхідно з'ясувати, за рахунок чого це відбулося і як це вплинуло на маневреність робочого капіталу.

Інформативним є також показник **маневреності робочого капіталу (Мк)**, що характеризує частку запасів у його загальній сумі, тобто визначається відношенням величини запасів до розміру робочого капіталу.

Зростання товарних запасів, характерне в умовах інфляції, приводить до залучення довгострокових кредитів, що, в свою чергу, може вплинути, враховуючи високі кредитні ставки, на платоспроможність підприємства.

Якщо величина власних оборотних коштів негативна (що часто зустрічається на промислових підприємствах України), - то це, звичайно, означає, що частина необоротних активів фінансується за рахунок засобів кредиторів, найчастіше короткострокових кредитів банків. Останнє, як правило, свідчить про неефективне керування фінансами підприємства.

Розрізняють поняття **імобілізації оборотних активів** – використання оборотних активів для операцій, пов'язаних з фінансуванням необоротних активів. Така операція може бути виправдана при суттєвому прискоренні обертання оборотних активів і зменшенні потреби у оборотних активах. Якщо ж потреби підприємства у оборотних активах не скорочуються, то їх імобілізація приводить до зниження рівня платоспроможності і порушення операційного циклу.

У табл. 4.4. проаналізовано джерела формування оборотних активів досліджуваного підприємства на основі даних фінансової звітності (дод. А).

Як видно з табл. 4.4, величина власного оборотного капіталу є вкрай низькою, хоча спостерігається його зростання протягом досліджуваного періоду. Так, у попередньому році його частка у сукупних джерелах формування оборотних активів становила 8,47%, у звітному ж цей показник виріс до рівня 17,57%.

Таблиця 4.4 – Джерела формування оборотних активів підприємства, тис. грн (станом на кінець року)

Показники	Код рядка балансу	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення	
		сума	частка, %	сума	частка, %	сума	частка, %
Власний оборотний капітал: у т. ч.	(300 – 080 – 350 у частині збитків – 360 – 370) + 310 + 320 + 330 + 340 + 350 у частині прибутку	2217,5	8,47	4744,0	17,57	+2526,5	+9,1
- статутний капітал	300	37630,0	143,66	37630,0	139,34	0,0	-4,32
- інший додатковий капітал	340 + 350 у частині прибутку – 080	(35412,5)	(135,19)	(32886)	(121,78)	+2526,5	-13,41
Позиковий капітал у т. ч.	430 + 480 + 620 + 630	23977,1	91,53	22261,0	82,43	-1716,1	-9,1
- довгострокові кредити банків	440	127,7	0,49	4168,0	15,43	+4040,3	+14,94
- векселі видані	520	5567,3	21,25	5494,0	20,34	-73,3	-0,91
- за товари, роботи, послуги	530	5806,9	22,17	6399,0	23,7	+592,1	+1,53
- з одержаних авансів	540	10608,6	40,5	3073,0	11,38	-7535,6	-29,12
- з бюджетом	550	643,4	2,46	1911,0	7,1	+1267,6	4,64
- зі страхування	570	300,5	1,15	120,0	0,44	-180,5	-0,71
- з оплати праці	580	640,0	2,44	269,0	0,1	-371,0	-2,34
- інші поточні зобов'язання	610	282,7	1,08	827,0	3,06	+544,3	+1,98
Усього оборотних активів	260 + 270 до 1 року	26194,6	100,0	27005,0	100,0	+810,4	-

Підприємству необхідно прагнути до подальшого збільшення частки власного оборотного капіталу у розумних межах, оскільки його надлишок також може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства.

За результатами розрахунків (табл. 4.4) видно, що основним джерелом фінансування оборотних активів підприємства є позиковий капітал (частка його становить у звітному році 82,43%). В свою чергу, найбільшу питому вагу у сумі позикових коштів мають кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (23,7% станом на кінець звітного року), векселі видані (20,34%), довгострокові кредити банків (15,43%), розрахунки з одержаних авансів (11,38%). Решта складових позикового капіталу мають досить неістотну частку.

Отже, досліджуване підприємство поєднує самофінансування оборотних активів із залученням зовнішніх ресурсів, що є цілком

виправданим у ринкових умовах. Водночас частка позикового капіталу у джерелах формування оборотних активів є вкрай високою, що свідчить про низький рівень фінансової стійкості підприємства, його істотну залежність від зовнішніх кредиторів.

У подальшій діяльності необхідно прагнути до оптимізації структури капіталу (зокрема, джерел формування оборотних активів).

У фінансовому аналізі розрізняють чотири види стратегій фінансування оборотних активів: ідеальну, агресивну, консервативну, компромісну.

Ідеальна стратегічна модель означає, що поточні активи за своєю величиною дорівнюють короткостроковим зобов'язанням. На практиці така модель практично не зустрічається.

Агресивна стратегічна модель означає, що довгострокові пасиви виступають джерелом покриття необоротних активів і тієї мінімальної частини поточних активів, які необхідні для проведення господарської діяльності (системної частини поточних активів). Варіаційна частина поточних активів покривається повністю кредиторською заборгованістю.

Консервативна стратегічна модель передбачає, що і системна, і варіаційна частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами.

Компромісна стратегічна модель є найбільш реальною. У цьому випадку необоротні активи, системна частина поточних активів і половина варіаційної частини поточних активів покриваються довгостроковими пасивами.

Обираючи пропорції коротко- та довгострокових джерел фінансування оборотних активів, підприємство також може вибрати консервативну або агресивну стратегію управління короткостроковими зобов'язаннями. Консервативна політика орієнтується на довгострокові джерела фінансування, а агресивна, навпаки, віддає перевагу короткостроковим кредитам та позикам.

Поєднання стратегій управління оборотними активами та джерел їх фінансування формує комплексну політику управління оборотним капіталом. Вона може бути консервативною, помірною або агресивною.

Консервативна політика включає комбінацію консервативних стратегій.

Помірна поєднує консервативну політику з оборотних активів з агресивною політикою стосовно джерел фінансування.

Агресивна політика комбінує агресивні стратегії.

Комплексна консервативна політика знижує ризик та забезпечує меншу віддачу (рентабельність активів), помірна — середній ризик і середню віддачу, агресивна — високий ризик та високу рентабельність використання активів.

Аналіз ефективності використання оборотних активів підприємства із застосуванням коефіцієнтів детально розглянуто у розділі 11 навчального посібника (п.11.4).

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Дайте означення поняття „оборотні активи підприємства”.
2. Як визначається операційний цикл?
3. Назвіть основні складові оборотних активів підприємства.
4. Чим відрізняються поточна та довгострокова дебіторська заборгованість?
5. З чого формуються запаси підприємства та який ступінь ліквідності порівняно з іншими складовими оборотних активів вони мають?
6. Від дії яких факторів залежить величина оборотних активів підприємства?
7. Чим обумовлена важливість врахування стану та оборотності оборотних активів у процесі аналізу фінансового стану підприємства?
8. Якою є послідовність аналізу оборотних активів підприємства?
9. Що розуміють під структурою оборотних активів?
10. Які можуть бути джерела фінансування оборотних активів?
11. Розкрийте сутність та значення показника „власний оборотний капітал” (робочий капітал).
12. Які сторони діяльності підприємства характеризує показник маневреності робочого капіталу?
13. З якою метою і яким чином здійснюють імобілізацію оборотних активів на підприємстві?

Тести

1. Що з переліченого нижче не відносять до складу оборотних активів:
а) кошти у розрахунках;
б) кредиторська заборгованість;
в) грошові кошти та їх еквіваленти;
г) запаси.
2. До складу запасів входять:
а) сировина, матеріали, комплектуючі, незавершене виробництво, готова продукція, товари, біологічні активи;
б) сировина, матеріали, комплектуючі, готова продукція, товари, біологічні активи;
в) сировина, матеріали, комплектуючі, незавершене виробництво, готова продукція, біологічні активи;
г) сировина, матеріали, комплектуючі, незавершене виробництво, готова продукція, товари.
3. Розмістіть етапи аналізу оборотних активів у правильній послідовності:
а) дослідження змін у складі джерел фінансування оборотних активів;

- б) оцінка загального розміру оборотних активів, їх частки у майні підприємства;
- в) розрахунок та аналіз показників ефективності використання оборотних активів;
- г) кількісна оцінка впливу основних факторів, що обумовлюють зміни у обсязі оборотних активів;
- г) аналіз структури оборотних ативів;
- д) формування висновків.

4. За ознакою ліквідності складові оборотних активів формують у такі групи:

- а) грошові кошти та їх еквіваленти, кошти у розрахунках, запаси;
- б) грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість, короткострокові фінансові інвестиції;
- в) короткострокові фінансові інвестиції, кошти у розрахунках, запаси;
- г) грошові кошти та їх еквіваленти, кошти у розрахунках, товари.

5. Що з наведеного переліку не може бути джерелом фінансування оборотних активів?

- а) власний капітал;
- б) позиковий капітал;
- в) товарний кредит;
- г) амортизаційні відрахування;
- г) поточна кредиторська заборгованість.

6. Різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями має назву:

- а) робочий капітал;
- б) власний капітал;
- в) власний оборотний капітал;
- г) позиковий капітал.

Практичні завдання

Завдання 1. За даними фінансової звітності проаналізувати наявність, склад і структуру оборотних активів підприємства у табличній та графічній формах. Виявити основні тенденції змін, їх причини, запропонувати шляхи покращення існуючої ситуації.

Завдання 2. За даними звітності підприємства проаналізувати стан, структуру та зміни у джерелах фінансування оборотних активів (згрупувати їх на власні і позикові, визначити питому вагу кожного елемента у загальній сумі, відхилення у розрізі показників і т. д.). Зробити висновки за результатами розрахунків.

Завдання 3. На підставі фінансової звітності розрахувати показник ефективності використання оборотних активів, проаналізувати кожен з них та виявити тенденції змін показників, зробити висновки за результатами аналізу.

5 АНАЛІЗ ВХІДНИХ І ВИХІДНИХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

5.1 Поняття та роль грошового потоку у діяльності підприємства

В умовах інфляції і неплатежів управління грошовими потоками є однією з найбільш важливих задач підприємства. Перед тим, як розглянути методи аналізу грошових потоків, необхідно дати означення самого грошового потоку.

Г. О. Крамаренко дає таке означення: „грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства”[25].

Е. Нікбахт та А. Гропеллі вважають, що грошовий потік – це міра ліквідності підприємства, що складається з чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування.

При цьому має місце рух грошових коштів – надходження і вибуття грошових коштів в процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

І. О. Бланком запропоновано класифікацію грошових потоків підприємства:

1) за масштабами обслуговування господарського процесу:

- грошовий потік по підприємству;
- грошовий потік за окремими структурними підрозділами;
- грошовий потік за окремими господарськими операціями.

2) за видами діяльності:

- грошовий потік від операційної діяльності;
- грошовий потік від інвестиційної діяльності;
- грошовий потік від фінансової діяльності.

3) за спрямованістю руху грошових коштів:

- позитивний грошовий потік;
- від’ємний грошовий потік.

4) за методом обчислення:

- валовий грошовий потік;
- чистий грошовий потік.

5) за рівнем достатності:

- надлишковий грошовий потік;
- дефіцитний грошовий потік.

6) за методом оцінки за часом:

- майбутній грошовий потік;
- теперішній грошовий потік.

7) за регулярністю формування:

- регулярний грошовий потік;
- дискретний грошовий потік.

8) за стабільністю формування:

- регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами;
- регулярний грошовий потік з нерівномірними часовими інтервалами.

На окрему увагу заслуговує один з вищеперелічених різновидів – чистий грошовий потік, який визначається як різниця між позитивним і негативним грошовими потоками (між надходженнями і видатками) в окремий період часу.

Чистий грошовий потік є важливим показником фінансової діяльності підприємства, який значною мірою визначає фінансову стійкість і темпи росту ринкової вартості підприємства. Розрахунок чистого грошового потоку проводиться по підприємству в цілому, окремих його структурних підрозділах (центрах відповідальності), різних видах господарської діяльності чи окремих господарських операціях.

Різниця між сумою отриманого прибутку і величиною грошових коштів полягає у тому, що:

- прибуток відображає облікові грошові і не грошові доходи протягом певного часу, що не збігається з реальним надходженням грошових коштів;
- прибуток визнається після здійснення продажу, а не після надходження грошових коштів;
- при розрахунку прибутку витрати на виробництво продукції визнаються після її реалізації, а не в момент їх оплати;
- грошовий потік враховує рух грошових коштів, які не враховуються при розрахунку прибутку: амортизацію, капітальні витрати, податки, штрафи, боргові виплати і чисту суму боргу, позикові і авансовані кошти.

Слід чітко розмежовувати прибуток за звітний період і грошові кошти, отримані підприємством протягом періоду. Наявність прибутку не завжди означає наявність у підприємства вільних грошових коштів, доступних для використання.

Основне завдання аналізу грошових потоків полягає в з'ясуванні причин нестачі (надлишку) грошових коштів, визначенні джерел їх надходжень і напрямків використання за трьома видами діяльності:

- операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;
- інвестиційна діяльність – діяльність, яка приводить до придбання та реалізації тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів;
- фінансова діяльність – діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Для визначення грошових потоків використовують прямий і непрямий методи.

Основним документом для аналізу грошових потоків є „Звіт про рух грошових коштів” (ф. 3), що містить інформацію про зміни фінансового стану підприємства і складається на основі вивчення потоків грошових коштів.

5.2 Аналіз грошових активів підприємства

Грошові активи підприємства складаються з грошових коштів та їх еквівалентів у національній та іноземній валюті.

У П(С)БО міститься таке означення: грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Вони можуть бути використані для здійснення поточної діяльності підприємства. Еквівалентом грошових коштів вважаються короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються неістотним ризиком зміни вартості.

Здійснимо аналіз обсягу, складу і динаміки зміни грошових активів підприємства у табл. 5.1.

Таблиця 5.1 – Аналіз грошових коштів підприємства

Складові грошових коштів	Розрахунок	Вартість на кінець		Відхилення	
		Попереднього періоду	Звітного періоду	Абсолютне, тис. грн	Відносне, %
1. Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн:	р. 1.1 + р. 1.3	370,7	1585,0	+1214,3	+327,6
1.1 у національній валюті	Ф. 1, р. 230 (ст. 4)	184,3	139,0	-45,3	-24,58
1.2 питома вага, %	$(\text{р. 1.1} : \text{р. 1}) \cdot 100$	49,72	8,77	-40,95	-82,36
1.3 в іноземній валюті	Ф. 1, р. 240	186,4	1446,0	+1259,6	+675,75
1.4 питома вага, %	$(\text{р. 1.3} : \text{р. 1}) \cdot 100$	50,28	91,23	+40,95	+81,44
2. Валюта балансу	Ф. 1 р. 280 (ст. 4)	64440,9	63853,0	-587,9	-0,91
3. Частка грошових коштів у валюті балансу, %	$(\text{р. 1} : \text{р. 2}) \cdot 100$	0,58	2,48	+1,9	+327,59
4. Оборотні активи	Ф. 1 р. 260 (ст. 4)	26194,6	27005,0	+810,4	+3,1
5. Частка грошових коштів у вартості оборотних активів, %	$(\text{р. 1} : \text{р. 4}) \cdot 100$	1,42	5,87	+4,45	+313,4

Як видно з табл. 5.1, протягом звітного року спостерігається істотне (на 327,6% від рівня попереднього періоду) збільшення грошових коштів підприємства. Зазначене збільшення відбулося виключно за рахунок

збільшення грошових коштів у іноземній валюті. В той же час грошові кошти у національній валюті зменшились на 24,58%. Такі зміни можуть свідчити як про розширення міжнародної діяльності підприємства, так і про скорочення ділової активності всередині країни. Так, якщо у попередньому періоді частки національної та іноземної валют у загальній сумі грошових коштів розподілялися приблизно порівну (49,72% та 50,28%, відповідно), то у звітному періоді спостерігаємо кардинальну зміну ситуації. Співвідношення між національною та іноземною валютами у загальній сумі грошових коштів становить 8,77% до 91,23%. Частка національної валюти є вкрай низькою.

Як наслідок істотного збільшення грошових коштів їх частка у валюті балансу у звітному році збільшилась порівняно з попереднім більш ніж у 3 рази і становить 2,48% проти 0,58% у попередньому році.

Така ж тенденція спостерігається і стосовно частки грошових коштів у оборотних активах підприємства. Так, якщо у попередньому році цей показник становив 1,42%, то у звітному році він виріс до рівня 5,87%.

Отже, в цілому спостерігається збільшення величини грошових коштів та їх впливу на господарську діяльність підприємства.

У процесі аналізу грошових активів підприємства важливе значення має визначення мінімально потрібного залишку грошових коштів ($GK_{зал}$):

$$GK_{зал} = \frac{GO_{операц.}}{K_{об.г.а.}}, \quad (5.1)$$

Розрахунок показника за формулою (5.1) виконаємо у таблиці 5.2.

Таблиця 5.2 – Визначення мінімально необхідного залишку грошових коштів

Показник	Розрахунок	Вартість на кінець		Відхилення	
		Попереднього періоду	Звітного періоду	Абсолютне, тис. грн	Відносне, %
1. Грошовий оборот від операційної діяльності	Ф. 3 р. 120	4430,0	5660,0	+1230,0	+27,77
2. Виручка від реалізації	Ф. 2 р. 035	56804,0	75823,0	+19019,0	+33,48
3. Середньорічна вартість грошових активів	Ф. 1. р. 230 + + р. 240 (гр. 3 + + гр. 4) : 2	278,25	977,5	+699,25	+251,3
4. Оборотноість грошових активів, раз	р. 2 : р. 3	204,15	77,57	-126,58	-62,01
5. Мінімально потрібний залишок грошових коштів	р. 1 : р. 4	21,7	73,0	+51,3	+236,4

Як показав розрахунок, для здійснення господарської діяльності у попередньому році підприємство повинно було мати, враховуючи оборотноість грошових коштів, їх залишок у розмірі 21,7 тис. грн, а у

звітному – 73 тис. грн. Реально, наявні у підприємства грошові кошти протягом досліджуваного періоду набагато перевищували вказані мінімально необхідні суми.

Важливе значення у процесі аналізу ефективності використання грошових активів має рівень їх оборотності (р. 4 табл. 7.2). Як видно з розрахованих даних, у звітному періоді оборотність грошових активів істотно уповільнилась (кількість обертів зменшилась на 62,01%) і становила лише 77,57 обертів проти 204,15 у попередньому році. Це є негативним явищем. Так, якщо у попередньому періоді одна гривня власних грошових активів підприємства приносила 204,15 грн виручки від реалізації, то у звітному році – лише 77,57 грн.

Необхідно пам'ятати, що в умовах інфляції залишки грошей є найбільш інфляційно незахищеною частиною майна, оборотних активів. Тому керівництву підприємства у такій ситуації необхідно прагнути до збереження реальної вартості грошей. З цією метою необхідно:

- підтримувати залишок грошей у межах встановленого нормативу, а вільні залишки коштів негайно використовувати для придбання запасів або фінансових вкладень;
- оптимізувати склад грошових коштів за видами валюти, віддаючи перевагу стійким валютам.

5.3 Аналіз руху грошових коштів

Аналіз руху грошових коштів починається з виявлення обсягів вхідного грошового потоку, вихідного грошового потоку та загального обороту коштів.

Вхідний грошовий потік визначають як суму надходження грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Вихідний грошовий потік – це сума витрачання грошових коштів в ході проведення кожного виду діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової).

У процесі аналізу грошових коштів використовують „Звіт про рух грошових коштів” (детальніше про цей документ фінансової звітності див. у розділі 1, п. 1.4.3).

На рис. 5.1 подано види господарської діяльності для складання „Звіту про рух грошових коштів”.

На практиці використовують два методи розрахунку показників грошового потоку: прямий і непрямий. НСБУ № 4 рекомендовано застосовувати при складанні звіту про рух грошових коштів непрямий метод. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS 7) передбачають можливість складання звіту про рух грошових коштів із застосуванням прямого і непрямого методів.

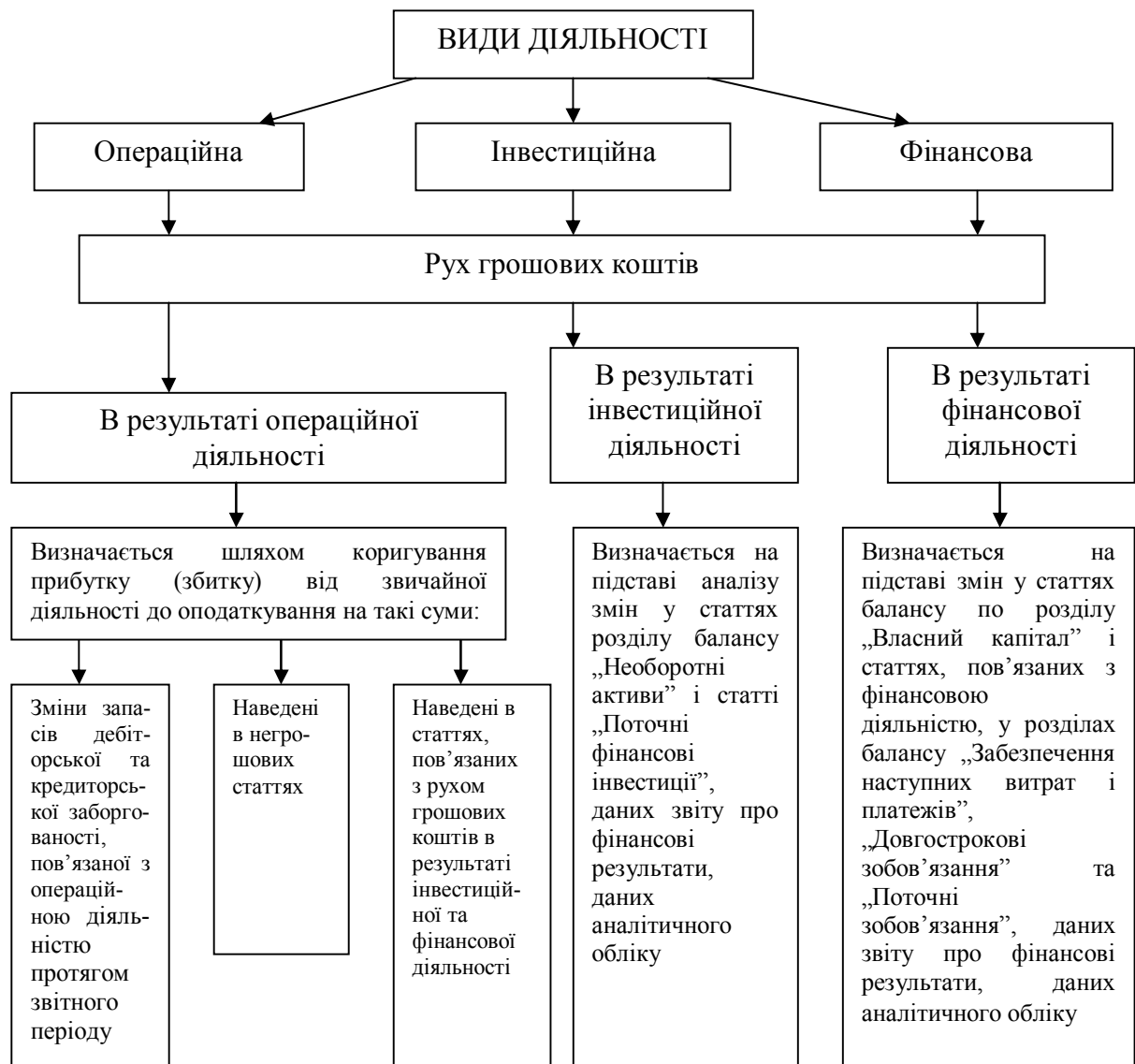


Рисунок 5.1 – Види господарської діяльності для складання „Звіту про рух грошових коштів”

Аналіз руху грошових коштів прямим методом

Прямий метод передбачає групування та аналіз даних бухгалтерського обліку, які відображають рух грошових коштів у розрізі видів діяльності. Перевагою даного методу є те, що він дозволяє отримати більш повну уяву про обсяг та склад грошових потоків підприємства, виявити ті статті, які формують найбільші надходження і витрачання грошових коштів у розрізі трьох видів діяльності.

Основні особливості прямого методу:

- він дозволяє показати основні джерела притоку та напрямки відтоку грошових коштів;
- дає можливість робити оперативні висновки відносно достатності коштів для платежів за поточними зобов'язаннями;

- визначає взаємозв'язок між реалізацією і грошовою виручкою за звітний період.

Прямий метод передбачає розрахунок грошового потоку як різниці між надходженнями грошових коштів та витратами, які пов'язані з їх виплатами.

Так, чистий грошовий потік від операційної діяльності розраховують прямим методом за формулою:

$$ЧГП_{од} = B + IH - CB - PB - PZ - ПДП - IB, \quad (5.2)$$

де B – виручка від реалізації продукції;

IH – інші надходження грошових коштів у процесі операційної діяльності;

CB – собівартість реалізованої продукції;

PB – сума поточних витрат, пов'язаних з реалізацією продукції;

PZ – сума грошових коштів, які спрямовані на погашення зобов'язань підприємства;

$ПДП$ – сума податкових платежів підприємства;

IB – сума інших виплат грошових коштів у процесі операційної діяльності.

З інвестиційної діяльності сума ЧГП визначається як різниця між сумою реалізації окремих видів необоротних активів, фінансових інвестицій і сумою їх придбання у звітному періоді:

$$ЧГП_{ид} = B_{HA} + B_{ДФІ} + B_{AK} + Д - П_{HA} - \Delta HB - П_{AK} - O_{AK}, \quad (5.3)$$

де B_{HA} – виручка від реалізації необоротних активів;

$B_{ДФІ}$ – сума від реалізації довгострокових фінансових інвестицій;

B_{AK} – сума від раніше викуплених власних акцій;

$Д$ – сума дивідендів з придбаних акцій або боргових зобов'язань;

$П_{HA}$ – сума придбання основних засобів та нематеріальних активів;

ΔHB – зміна обсягу незавершеного будівництва;

$П_{AK}$ – сума від придбання довгострокових фінансових інвестицій;

O_{AK} – сума від викупу власних акцій підприємства.

З фінансової діяльності сума ЧГП визначається як різниця між сумою фінансових ресурсів, які залучення ззовні, та сумою основного боргу, а також виплачених дивідендів (процентів):

$$ЧГП_{фд} = K_{BK} + ДК + КК + Ц_{БФ} - П_{ДК} - П_{КК} - Д, \quad (5.4)$$

де K_{BK} – сума додатково залученого власного акціонерного або пайового капіталу ззовні;

$ДК$ – сума додатково залучених довгострокових кредитів і позик;

$КК$ – сума додатково залучених короткострокових кредитів і позик;

$Ц_{БФ}$ – сума коштів, які надійшли у порядку безповоротного цільового фінансування;

$P_{ДК}$ – сума погашення боргу за довгостроковими кредитами і позиками;

$P_{КК}$ – сума погашення боргу за короткостроковими кредитами і позиками;

D – сума дивідендів, які виплачені власникам підприємства на вкладений капітал.

Загальна сума ЧГП ($ЧГП_{ЗАГ}$) становитиме:

$$ЧГП_{ЗАГ} = ЧГП_{ОД} + ЧГП_{ЦД} + ЧГП_{ФД}, \quad (5.5)$$

Аналіз руху грошових коштів непрямим методом

Непрямий метод передбачає перегрупування даних звіту про фінансові результати з метою перерахунку фінансових потоків у грошові за звітний період. Розрахунок ЧГП здійснюють за видами діяльності та по підприємству в цілому.

Так, алгоритм розрахунку ЧГП з операційної діяльності має вигляд:

$$\begin{aligned} ЧГП_{ОД} = ЧП(З) + АМ_{ОЗ} + А_{НА} \pm \Delta ЗНВП \pm П(З)_{КР} \pm П(З)_{НД} + П_{В} \pm \\ \Delta ДЗ \pm \Delta З \pm \Delta ПЗ \pm \Delta ВМП \pm \Delta ДМП - С_{В} - П_{ПР} - РК_{НП}, \end{aligned} \quad (5.6)$$

де $ЧП(З)$ – чистий прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;

$АМ_{ОЗ}$ – сума амортизації основних засобів;

$А_{НА}$ – сума амортизації нематеріальних активів;

$\Delta ЗНВП$ – зміна забезпечень наступних витрат і платежів;

$П(З)_{КР}$ – сума прибутку (збитку) від нереалізованих курсових різниць;

$П(З)_{НД}$ – сума прибутку (збитку) від неопераційної діяльності;

$П_{В}$ – сума нарахованих витрат на сплату відсотків;

$\Delta ДЗ$ – зміна суми дебіторської заборгованості;

$\Delta З$ – зміна суми запасів;

$\Delta ПЗ$ – зміна суми зобовязань,

$\Delta ВМП$ – зміна суми витрат майбутніх періодів;

$\Delta ДМП$ – зміна суми доходів майбутніх періодів;

$С_{В}$ – сума сплачених відсотків;

$П_{ПР}$ – сума податку на прибуток;

$РК_{НП}$ – рух коштів від надзвичайних подій.

Обидва описані вище методи розрахунку величини грошового потоку використовуються як для цілей оперативного управління, так і для з'ясування тенденцій розвитку підприємства.

В довгостроковій перспективі прямий метод розрахунку величини грошового потоку дає можливість оцінити ліквідність підприємства, оскільки детально розкриває рух грошових коштів на рахунках, а також

показує рівень покриття інвестиційних і фінансових потреб підприємства наявними у нього грошовими ресурсами.

Перевагами непрямого методу при використанні в оперативному управлінні є те, що він дозволяє визначити відповідність між фінансовим результатом і власними оборотними коштами. В довгостроковій перспективі непрямий метод дозволяє виявити найбільш проблемні “місця накопичення” заморожених грошових коштів і дозволяє знайти вихід із цієї ситуації.

Аналіз вхідних та вихідних грошових потоків

У процесі аналізу грошових потоків важливо виявити обсяги вхідного і вихідного грошового потоку (надходжень і витрачання коштів), а також загального обороту грошей. Найбільш точний результат тут дає використання прямого методу. Обсяг грошових потоків та грошового обороту підприємства можна визначити на підставі використання звіту про рух грошових коштів. Вхідний грошовий потік визначається як сума надходження коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а вихідний потік – як сума витрачання грошових коштів в результаті здійснення кожного з цих видів діяльності.

5.4 Аналіз грошових потоків із застосуванням системи коефіцієнтів

Для фінансового аналізу грошових потоків можуть бути використані коефіцієнти, які розраховуються на основі звіту про рух грошових коштів підприємства.

1. Коефіцієнти платоспроможності і ліквідності:

1.1. Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті операційної діяльності $K_{pk(od)}$:

$$K_{pk(od)} = \frac{ЧГПод}{ПЗ}. \quad (5.7)$$

Даний коефіцієнт показує здатність підприємства генерувати ресурси в процесі своєї операційної діяльності для виконання поточних зобов'язань. Базою для оцінки цього показника є його порівняння з показниками аналогічних компаній, що належать до тієї ж галузі економіки.

1.2. Коефіцієнт грошового покриття виплат по відсотках $K_{gp(od)}$:

$$K_{en(od)} = \frac{ЧГПод + Св + Ппр}{Подк + Пкк}. \quad (5.8)$$

Даний коефіцієнт показує, чи достатньо грошових коштів генерує підприємство в процесі своєї операційної діяльності для виплати відсотків по довгострокових та короткострокових зобов'язаннях.

1.3. Коефіцієнт грошового покриття короткострокових боргів $K_{гп(кз)}$;

$$K_{en(кз)} = \frac{ЧГПод - Д}{ПЗ}. \quad (5.9)$$

Коефіцієнт грошового покриття короткострокових боргів розраховується як відношення величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, зменшена на суму дивідендів до суми короткострокових зобов'язань.

Даний коефіцієнт оцінює здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання.

Ліквідний грошовий потік є одним із показників, який характеризує фінансовий стан підприємства. Ліквідний грошовий потік характеризує зміни в чистій кредитній позиції підприємства протягом певного періоду.

Чиста кредитна позиція – різниця між сумою кредитів, отриманих підприємством і величиною грошових коштів.

Ліквідний грошовий потік тісно пов'язаний з показником фінансового важеля, який показує до якої межі діяльність підприємства може бути покращено за рахунок кредитів банків.

Ліквідний грошовий потік є показником дефіцитного або надлишкового сальдо грошових коштів підприємства, якщо воно повністю покриє всі боргові зобов'язання.

Формула для розрахунку ліквідного грошового потоку:

$$ЛГП = ((ДК_k + КК_k - ГК_k) - (ДК_n + КК_n - ГК_n)), \quad (5.10)$$

де $ДК_k$ – довгострокові кредити на кінець періоду;

$КК_k$ – короткострокові кредити на кінець періоду;

$ГК_k$ – грошові кошти на кінець періоду;

$ДК_n$ – довгострокові кредити на початок періоду;

$КК_n$ – короткострокові кредити на початок періоду;

$ГК_n$ – грошові кошти на початок періоду.

Відмінність показника ліквідного грошового потоку від інших показників ліквідності полягає в тому, що повна, миттєва і абсолютна ліквідність характеризують здатність компанії погашати свої зобов'язання,

тобто більшою мірою є важливими для зовнішніх зацікавлених осіб (кредиторів). А ліквідний грошовий потік характеризує абсолютну величину грошових коштів, які отримані від власної діяльності компанії (операційної і інвестиційної), і тому є більш “внутрішнім”, тісно пов’язаним з ефективністю функціонування підприємства, він є важливим для його менеджерів і власників. Цей показник характеризує вплив позик і кредитів на ефективність діяльності підприємства щодо генерування грошового потоку.

2. Коефіцієнти, що показують здатність компанії продовжувати свою діяльність у майбутньому:

2.1. Коефіцієнт відношення грошового потоку від операційної діяльності до капітальних витрат:

$$K_{од/кв} = \frac{ЧГПод}{П_{НА}}. \quad (5.11)$$

Даний коефіцієнт показує здатність підприємства погашати свої зобов’язання після здійснення капіталовкладень за рахунок внутрішніх джерел.

2.2. Коефіцієнт відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми.

$$K_{од/зоб} = \frac{ЧГПод}{ПЗ + ДЗ}, \quad (5.12)$$

де $ДЗ$ – довгострокові зобов’язання підприємства.

Даний коефіцієнт показує здатність підприємства погашати свої зобов’язання за умови використання всієї суми чистих надходжень грошових коштів на погашення зобов’язань.

2.3. Коефіцієнт достатності грошового потоку – відношення величини доходу до виплати відсотків та податків плюс суми амортизації за мінусом капітальних витрат, сплачених боргів та відсотків до суми середньорічних зобов’язань, що підлягають погашенню протягом наступних п’яти років.

Даний коефіцієнт дає можливість згладити вплив циклічних факторів, які проявляються при використанні коефіцієнта відношення грошового потоку від операційної діяльності до капітальних витрат.

Необхідно пам’ятати, що якість грошового обороту підприємства визначається не лише складом та обсягами грошових потоків, але й показниками ритмічності, синхронності надходження, витрачання та ефективності грошових потоків.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Розкрийте зміст поняття „грошовий потік”.
2. За якими критеріями і як класифікують грошові потоки підприємства? Яка класифікація є найбільш поширеною у фінансовому аналізі?
3. Як оцінюють грошові потоки?
4. Які форми звітності і для яких цілей використовують у процесі аналізу грошових потоків підприємства?
5. Охарактеризуйте основні джерела формування вхідного грошового потоку підприємства.
6. Назвіть основні джерела формування вихідного грошового потоку підприємства.
7. Яким чином розраховують чисті грошові потоки за видами діяльності і сукупний за прямим методом?
7. Назвіть послідовність розрахунку чистих грошових потоків за видами діяльності і сукупного грошового потоку за непрямим методом.
8. Назвіть переваги і недоліки кожного з методів оцінки грошових потоків.
9. Назвіть показники, що характеризують ефективність використання грошових коштів.
10. Які показники характеризують синхронність надходження і витрачання грошових коштів?

Тести

2. Грошовий потік - це:
 - а) надходження грошових коштів від замовників;
 - б) надходження і витрачання грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства;
 - в) надходження і витрачання грошових коштів у процесі здійснення операційної діяльності підприємства.
2. Залежно від напрямку руху грошового потоку виділяють:
 - а) негативний та позитивний потоки;
 - б) чистий і валовий грошові потоки;
 - в) вихідний, вхідний та сальдовий грошові потоки;
 - г) цільовий та звичайний потоки.
3. Регулярний грошовий потік із рівними часовими інтервалами має назву:
 - а) рівномірний грошовий потік;
 - б) дискретний грошовий потік;
 - в) анuitет;
 - г) результативний грошовий потік.

4. Коефіцієнт ліквідності грошового потоку – це:

- а) різниця між позитивним і негативним грошовими потоками;
- б) відношення чистого грошового потоку до валового потоку;
- в) відношення чистого грошового потоку до негативного грошового потоку.

5. Грошовий потік, що характеризує різницю між позитивним і негативним грошовими потоками, має назву:

- а) дефіцитний грошовий потік;
- б) чистий грошовий потік;
- в) ануїтет;
- г) результативний грошовий потік.

Практичні завдання

Завдання 1. Використовуючи дані фінансової звітності, проаналізувати наявність, склад і структуру грошових активів підприємства у табличному вигляді. Висунути гіпотези щодо причин виявлених тенденцій та запропонувати напрямки покращення ситуації.

Завдання 2. Використовуючи дані фінансової звітності, проаналізувати надходження, витрачання та зміну залишків грошових коштів підприємства, основних джерел їх надходження, напрямків використання у розрізі трьох видів діяльності.

Завдання 3. Використовуючи дані фінансової звітності, розрахувати чистий грошовий потік підприємства за звітний та попередній період непрямим методом (оформити у вигляді таблиці). За результатами розрахунків оцінити:

- здатність підприємства погасити свою заборгованість,
- необхідність залучення додаткових джерел фінансових ресурсів.

Завдання 4. Використовуючи результати попередніх задач виявити обсяги і структуру вхідного та вихідного грошових потоків підприємства (виконати у таблиці). Зробити висновки.

Завдання 5. На підставі даних фінансової звітності розрахувати показники ефективності використання грошових коштів підприємства. Визначити відхилення в розрізі показників і зробити відповідні висновки.

Завдання 6. На підставі даних фінансової звітності розрахувати мінімально потрібний залишок грошових коштів на кінець звітного і попереднього періодів. Зробити висновки за результатами аналізу.

Завдання 7. На підставі даних фінансової звітності розрахувати у вигляді таблиці та проаналізувати показники ритмічності і синхронності надходження і витрачання грошових коштів підприємства. Зробити висновки.

6 АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ

6.1 Сутність понять платоспроможність підприємства і ліквідність

В системі економічних категорій, що характеризують фінансовий стан підприємства, особливе місце належить платоспроможності підприємства і ліквідності.

У спеціальній літературі існує значна кількість підходів щодо тлумачення сутності поняття „платоспроможність”[29].

Платоспроможність – це наявність у підприємства грошових коштів, достатніх для своєчасного погашення своїх короткострокових боргових зобов’язань. Таким чином, **основними ознаками платоспроможності** є:

- наявність у достатньому обсязі коштів на розрахунковому рахунку;
- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Аналіз платоспроможності здійснюється шляхом зіставлення наявності і надходження коштів з платежами першої необхідності (податки, розрахунки з органами соціального страхування, пенсійного фонду та інші нарахування, погашення позик, сплата комунальних послуг і послуг сторонніх організацій, оплата праці).

Платоспроможність вимірюється коефіцієнтом платоспроможності, який розраховується як відношення грошових коштів до суми термінових платежів на певну дату або на наступний період. Якщо коефіцієнт платоспроможності не менше одиниці, то це свідчить про платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт платоспроможності по суті показує, скільки одиниць платіжних засобів припадає на одиницю термінових зобов’язань.

Аналізуючи стан платоспроможності підприємства, необхідно розглянути причини фінансових труднощів, частоту їх виникнення, тривалість прострочених боргів. Причинами незадовільної платоспроможності можуть бути невиконання плану виробництва і реалізації продукції, підвищення її собівартості, невиконання плану прибутку, в результаті чого має місце нестача власних джерел самофінансування підприємства, високий процент оподаткування.

Погіршення платоспроможності може також бути викликане неефективним використанням оборотних коштів, подовженням терміну погашення дебіторської заборгованості, вкладенням коштів у надпланові запаси та інші цілі, котрі тимчасово не мають джерел фінансування.

Результатами аналізу платоспроможності підприємства користується не лише керівництво підприємства, а і зовнішні споживачі інформації

(партнери, інвестори, банки, державні установи тощо). Їх цікавить не стільки поточна платоспроможність, скільки перспективна.

Поточна платоспроможність характеризує поточний стан рахунків на підприємстві і оцінюється шляхом порівняння наявних платіжних засобів з терміновими зобов'язаннями.

Довгострокова платоспроможність передбачає здатність підприємства платити за своїми довгостроковими зобов'язаннями [25].

Поточна платоспроможність оцінюється за даними бухгалтерської звітності. Для посилення оперативності проведення аналізу платоспроможності складають платіжні календарі, що дозволяє проводити аналіз за день, тиждень, декаду, 2 тижні, місяць. Частота проведення аналізу залежить від стану платоспроможності і тенденції її зміни: якщо підприємство має сталу платоспроможність, платіжні календарі складаються рідше, і навпаки, якщо платоспроможність підприємства нестійка, то оцінка здійснюється частіше.

Сальдо платіжних засобів і термінових зобов'язань дає можливість в оперативному режимі оцінити платоспроможність підприємства.

Водночас відсутність грошових коштів на розрахунковому рахунку для погашення термінових зобов'язань не завжди є підставою вважати підприємство неплатоспроможним.

Підприємство, яке успішно функціонує, використовує вільні грошові кошти на придбання ліцензій, патентів, надання позики, купівлю цінних паперів тощо.

За нагальної необхідності підприємство зможе погасити термінові платежі шляхом перетворення частини активів (ліквідних активів) в готівку і тим самим розрахуватись за свої боргові зобов'язання.

Звідси з поняттям „платоспроможність” тісно пов'язане поняття „ліквідність”, однак друге – більш ємне.

Ліквідність – це здатність оборотних засобів перетворюватись у грошові кошти, які необхідні для нормального функціонування підприємства, тобто можливість реалізувати наявні засоби (активи) для сплати у відповідні строки своїх першочергових зобов'язань (пасивів), а також непередбачуваних боргів.

Ознакою ліквідності є перевищення оборотних активів (р. 260, ф. № 1) над короткостроковими зобов'язаннями (р. 620, ф. № 1), тобто наявність чистого робочого капіталу (власного оборотного капіталу).

Слід розрізняти такі поняття ліквідності.

Ліквідність балансу – це здатність підприємства погасити свої зобов'язання за рахунок перетворення частини активів у грошові кошти.

Ліквідність підприємства – більш широке поняття у порівнянні з ліквідністю балансу. Якщо ліквідність балансу базується на використанні лише внутрішніх резервів (ліквідних активів) для погашення боргових зобов'язань, то ліквідність підприємства передбачає додаткове залучення

коштів (кредити, інвестиції), використовуючи імідж підприємства, його інвестиційну привабливість.

Ліквідність активів – характеризує швидкість перетворення активів у грошові кошти, тривалість часу для такої трансформації.

Через неможливість отримання необхідної інформації зовнішні користувачі не в змозі оцінити стан платоспроможності підприємства і тому використовують для цієї мети оцінку ліквідності.

Для підтримання ліквідності на належному рівні слід, окрім іншого, утримуватися від „замороження” на тривалий період високоліквідних активів у виробничому процесі, і насамперед, у запасах, тому що це врешті-решт призведе до зниження показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, зокрема, рентабельності виробництва.

Отже, від ступеня ліквідності залежить платоспроможність підприємства. В той же час ліквідність характеризує не тільки поточний стан розрахунків, але і перспективу.

Джерелом інформації для проведення аналізу платоспроможності і ліквідності є фінансова звітність (форма № 1 „Баланс”), дані оперативного бухгалтерського обліку.

6.2 Аналіз ліквідності балансу

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні засобів активу, які згруповані за ступенем убування ліквідності, з короткостроковими зобов'язаннями з пасиву, які групуються за ступенем терміновості їх погашення.

В залежності від ступеня ліквідності всі статті активу балансу можна розділити на чотири групи.

Перша група (A_1) – найліквідніші активи. До них належать грошові кошти у касі, на розрахунковому, валютному та інших рахунках; короткострокові фінансові вкладення (цінні папери).

Друга група (A_2) – активи, що швидко реалізуються. До них належать готова продукція, відвантажені товари, дебіторська заборгованість. Ліквідність цих активів залежить від низки факторів, зокрема, швидкості проходження платіжних документів, платоспроможності покупців, оперативності відвантаження продукції та оформлення відповідних документів, умов надання кредитів покупцям, якості і попиту на продукцію, ефективності маркетингової діяльності та ін.

Третя група (A_3) – активи, що повільно реалізуються. До них належать виробничі запаси, незавершене виробництво. Ліквідність цих активів залежить від тривалості виробничого циклу, швидкості оформлення платіжної і банківської документації та документообороту, ряду чинників, що відносяться до другої групи.

Четверта група (A_4) – активи, що важко реалізуються. До них належать всі статті I-го розділу Балансу „Необоротні активи”. Це активи тривалого використання у господарчій діяльності підприємства.

За терміновістю погашення статті пасиву групуються таким чином.

Перша група (Π_1) – найбільш термінові зобов’язання: кредиторська заборгованість та кредити банку, строк погашення яких настав.

Друга група (Π_2) – короткострокові кредити банків і позики.

Третя група (Π_3) – довгострокові кредити банків і позики.

Четверта група (Π_4) – постійні пасиви або власний капітал.

В табл. 6.1 наведені координати показників кожної з груп, які подані вище.

Таблиця 6.1. – Координати показників, які застосовуються для оцінки ліквідності балансу

Актив		Пасив	
Назва групи	Код рядка, Ф. № 1	Назва групи	Код рядка, Ф. № 1
Найліквідніші активи (A_1)	220 ÷ 240	Найбільш термінові пасиви (Π_1)	540 ÷ 610
Активи, що швидко реалізуються (A_2)	150 ÷ 210	Короткострокові кредити банків і позики (Π_2)	500 ÷ 530
Активи, що повільно реалізуються (A_3)	100 ÷ 140; 250; 270	Довгострокові кредити банків і позики (Π_3)	480
Активи, що важко реалізуються (A_4)	080	Постійні пасиви (Π_4)	380 430 630

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі співвідношення:

$A_1 \geq \Pi_1$ – найбільш термінові зобов’язання не повинні перевищувати наявні у підприємства грошові кошти і короткострокові фінансові вкладення;

$A_2 \geq \Pi_2$ – короткострокові пасиви (кредити банків і позики) не повинні перевищувати активи, які можна швидко реалізувати;

$A_3 \geq \Pi_3$ – обсяг довгострокових кредитів і позик не повинен перевищувати вартості активів, що повільно реалізуються;

$A_4 \leq \Pi_4$ – постійні пасиви не повинні бути менше вартості необоротних активів.

Дотримання перших трьох співвідношень свідчить, що поточні активи перевищують зобов’язання підприємства, а четверте співвідношення показує наявність у підприємства власного оборотного капіталу.

Невиконання навіть одного із перших трьох співвідношень свідчить про відсутність ліквідності балансу.

При оцінці ліквідності балансу слід звернути увагу на те, що відсутність засобів по одній групі активів не компенсується їх надлишком у іншій групі, тому що в реальній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні.

Зіставлення перших двох груп активів з аналогічними групами пасивів дозволяє оцінити поточну ліквідність, яка буде свідчити про платоспроможність (або неплатоспроможність) підприємства на найближчий від моменту проведення аналізу проміжок часу [23].

В табл. 6.2 наведені дані для оцінки ліквідності балансу за абсолютними величинами на підставі показників балансу за звітний період (додаток А).

Таблиця 6.2. – Оцінка ліквідності балансу, тис. грн

Актив (назва групи)	на початок періоду	на кінець періоду	Пасив (назва групи)	На початок періоду	На кінець періоду	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)	
						На початок періоду (гр. 1 – гр. 3)	На кінець періоду (гр. 2 – гр. 4)
А	1	2	Б	3	4	5	6
Найліквідніші активи (А ₁)	370	1585	Найбільш термінові пасиви (П ₁)	12474	6200	-12104	- 4615
Активи, що швидко реалізую- ються (А ₂)	15621	19163	Коротко- строкові кредити банків і позики (П ₂)	11374	11893	+ 4247	+ 7270
Активи, що повільно реалізую- ються (А ₃)	10202	6257	Довгостро- кові кредити банків і позики (П ₃)	127	4168	+ 10075	+ 2089
Активи, що важко реалізую- ються (А ₄)	38246	36848	Постійні пасиви (П ₄)	40464	41592	-2218	-4747
Баланс	64439	63853		64439	63853	X	X

Порівнюючи підсумки груп активів і пасивів, можна навести такі реальні співвідношення між ними:

на початок періоду:

$$A_1 < P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4;$$

на кінець періоду:

$$A_1 < P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4.$$

Отже, як свідчить аналіз даних табл. 8.2, баланс досліджуваного підприємства за звітний період не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконується перше співвідношення між групами активів (А₁) і пасивів (П₁) (А₁ ≥ П₁).

На початок звітної періоду найліквідніші активи не покривають найбільш термінові зобов'язання на 12104 тис. грн, на кінець звітної періоду – на 4615 тис. грн.

У відносному вираженні: на початок звітної періоду найліквідніші активи покрили найбільш термінові зобов'язання на $[(370 : 12474) \cdot 100] = 3,0\%$ на кінець звітної періоду – на $[(1585 : 6200) \cdot 100] = 25,6\%$.

Незважаючи на те, що в кінці звітної періоду найліквідніші активи значно виросли у порівнянні з початком звітної періоду, величина їх виявилась недостатньою для покриття найбільш термінових зобов'язань.

Однак решта співвідношень, крім першого, свідчать про наявність оборотних активів у такому обсязі, який дозволяє підприємству підтримувати певну фінансову стійкість.

За даними табл. 6.2 можна оцінити поточну і перспективну ліквідність у абсолютних величинах за такими формулами [25]:

поточна ліквідність:

$$ТЛ = (A_1 + A_2) - (П_1 + П_2), \quad (6.1)$$

перспективна ліквідність:

$$ПЛ = A_3 - П_3, \quad (6.2)$$

Поточна ліквідність досліджуваного підприємства за формулою (6.1) становить:

- на початок звітної періоду

$$ТЛ_{п} = (370 + 15621) - (12474 + 11374) = -7857 \text{ тис. грн};$$

- на кінець звітної періоду

$$ТЛ_{к} = (1585 + 19163) - (6200 + 11893) = 2655 \text{ тис. грн.}$$

Перспективна ліквідність досліджуваного підприємства за формулою (6.2) становить:

- на початок звітної періоду

$$ПЛ_{п} = 10202 - 127 = 10075 \text{ тис. грн};$$

- на кінець звітної періоду

$$ПЛ_{к} = 6257 - 4168 = 2089 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз наведених вище результатів розрахунків свідчить про відсутність поточної ліквідності на початок звітної періоду, тому що найліквідніші активи не перекривали відповідні зобов'язання на 7857 тис. грн. Однак уже в кінці звітної періоду співвідношення між сумою груп активів ($A_1 + A_2$) і сумою груп пасивів ($П_1 + П_2$) було на користь перших, що дозволяє стверджувати про поточну ліквідність балансу, розраховану на основі абсолютних величин.

Надлишок коштів групи A_3 над коштами групи $П_3$ свідчить про перспективну ліквідність балансу на початок і кінець звітної періоду.

Для комплексної оцінки ліквідності балансу в цілому можна розрахувати загальний коефіцієнт ліквідності, скориставшись такою формулою:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^3 A_i \cdot d_i}{\sum_{i=1}^3 \Pi_i \cdot d_i}, \quad (6.3)$$

де A_i , Π_i – i -ті групи відповідно активів і пасивів;

d_i – питома вага відповідних груп активів і пасивів у загальному підсумку (балансі).

Загальний коефіцієнт ліквідності показує відношення суми всіх платіжних засобів до суми платіжних зобов'язань з урахуванням ліквідності балансу. Цей показник дозволяє порівняти баланси підприємств за різні періоди і оцінити найбільш ліквідний баланс.

Загальний коефіцієнт ліквідності підприємства за формулою (6.3) становить:

- на початок звітної періоду:

$$K_{\text{п}} = \frac{370 \cdot 0,6 + 15621 \cdot 24,2 + 10202 \cdot 15,8}{12474 \cdot 19,4 + 11374 \cdot 17,6 + 127 \cdot 0,2} = \frac{539441,6}{442203,4} = 1,22;$$

- на кінець звітної періоду:

$$K_{\text{к}} = \frac{1585 \cdot 2,5 + 19163 \cdot 30,0 + 6257 \cdot 9,8}{6200 \cdot 9,7 + 11893 \cdot 18,6 + 4168 \cdot 6,5} = \frac{640171,1}{308441,6} = 2,08.$$

Зростання загального коефіцієнта ліквідності в кінці періоду у порівнянні з початком періоду у понад 1,7 рази свідчить про позитивну тенденцію зміни ліквідності балансу у звітному періоді.

6.3 Оцінка відносних показників ліквідності балансу

Розглянуті вище показники ліквідності балансу за абсолютними величинами неодмінно повинні бути доповнені системою відносних величин (коефіцієнтів), які оцінюються зіставленням окремих груп оборотних засобів (активів) з короткостроковими зобов'язаннями.

Розрізняють такі відносні показники (коефіцієнти) ліквідності:

- коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття);
- коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжний коефіцієнт ліквідності);
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) є узагальнюючим відносним показником ліквідності балансу, який розраховується як відношення вартості оборотних активів до величини поточних зобов'язань:

$$K_{\text{н.л.}} = \frac{OA}{ПЗ}, \quad (6.4)$$

де OA – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю поточних зобов'язань.

Цей показник характеризує можливість підприємства погасити свої поточні зобов'язання оборотними активами.

Серед аналітиків є різні точки зору щодо максимальної величини коефіцієнта поточної ліквідності: від 2,0 до 2,5.

Для кредиторів зростання коефіцієнта поточної ліквідності є прийнятним явищем, оскільки воно створює впевненість у своєчасному погашенні боргів. Однак зростання цього коефіцієнта означає водночас наявність невикористаних грошових коштів, відволікання коштів у понаднормативні товарно-матеріальні запаси, зростання дебіторської заборгованості, що врешті-решт негативно вплине на показники, які характеризують фінансові результати діяльності підприємства (прибуток, рентабельність).

З іншого боку, зниження коефіцієнта поточної ліквідності у порівнянні зі встановленими нормативами свідчить про високий фінансовий ризик, тому що виникає загроза несвоєчасної сплати своїх поточних боргів, а звідси і фінансової стабільності підприємства.

Таким чином, коефіцієнт поточної ліквідності виконує роль „сигнальної системи”, яка сповіщає кредиторам, інвесторам та іншим позичальникам про небезпеку неплатоспроможності.

Варто підкреслити, що нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності науково не обґрунтоване, а встановлене скоріше за все як узгоджена рекомендація спеціалістів-аналітиків. Тому значення його можна адаптувати з урахуванням особливості досліджуваної галузі.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжний коефіцієнт ліквідності). Цей коефіцієнт дещо близький до коефіцієнта поточної ліквідності, однак він розраховується по вузчому колу оборотних активів – не враховуються виробничі запаси. Це пов'язане з тим, що грошові кошти, які можуть бути отримані від вимушеної реалізації запасів, зазвичай, будуть меншими від витрат на їх придбання.

Зазначений коефіцієнт ліквідності визначається за такою формулою:

$$K_{ш.л.} = \frac{ГК + ПФ_i + ДЗ}{ПЗ}, \quad (6.5)$$

де $ГК$ – грошові кошти у національній та іноземній валюті;

$ПФ_i$ – поточні фінансові інвестиції (високоліквідні цінні папери);

$ДЗ$ – дебіторська заборгованість;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Цей коефіцієнт вважається найбільш прийнятним для вкладників капіталу (банків, інвесторів), тому що вважається, що товарно-матеріальні запаси реально не є ліквідними.

Нормативне значення коефіцієнта швидкої ліквідності встановлене в межах 0,7 – 0,8, хоча деякі аналітики рекомендують інтервал 0,5 – 1,0.

Значний вплив на рівень коефіцієнта швидкої ліквідності має дебіторська заборгованість. Тому при аналізі ліквідності значну увагу слід приділити обсягу, реальності і терміновості повернення останньої. Зростання питомої ваги грошових коштів та вартості цінних паперів, як правило, позитивно впливає на рівень коефіцієнта швидкої ліквідності.

Водночас слід звернути увагу і на якість цінних паперів. Купівля цінних паперів, які не викликають довіри, як і збільшення кількості сумнівної дебіторської заборгованості, не сприяють оптимізації коефіцієнта швидкої ліквідності, тому що може статись, що в результаті продажу цінних паперів підприємство може зазнати збитків, а дебіторська заборгованість може зовсім не бути виплачена або ж буде погашена через досить тривалий проміжок часу [23].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує ту частину поточних зобов'язань, які можна погасити за рахунок найліквідніших активів, тобто:

$$K_{a.} = \frac{ГК + П\Phi_i}{ПЗ}, \quad (6.6)$$

де $ГК$ – грошові кошти у національній та іноземній валюті;

$П\Phi_i$ – поточні фінансові інвестиції (високоліквідні цінні папери);

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Рекомендоване значення цього коефіцієнта знаходиться в межах 0,2 – 0,35. Це означає, що підприємство за рахунок найліквідніших активів (грошові кошти та цінні папери) повинно терміново погасити не менше 20 – 35% своїх поточних зобов'язань. Тому цей показник часто вважають ще і коефіцієнтом заборгованості.

Принагідно зазначимо, що нормативні коефіцієнти швидкої ліквідності і абсолютної ліквідності аналогічно нормативному коефіцієнту поточної ліквідності є лише рекомендованими величинами. Звідси в процесі проведення аналізу вони можуть бути скореговані з урахуванням особливості досліджуваного об'єкта.

Для зручності використання розглянемо методику обчислення коефіцієнтів ліквідності шляхом дії над групами статей і координатами окремих статей Ф. № 1 "Баланс" (табл. 6.3).

Таблиця 6.3 – Методика обчислення коефіцієнтів ліквідності

Коефіцієнт	Методика обчислення на основі:	
	групи статей	координат статей (рядків), ф. № 1
Поточної ліквідності	$(A1 + A2 + A3) : (П1 + П2)$	р. 260 : р. 620
Швидкої ліквідності	$(A1 + A2) : (П1 + П2)$	Σ (рр. 150 ÷ 240) : р. 620
Абсолютної ліквідності	$A1 : (П1 + П2)$	Σ (рр. 220 ÷ 240) : р. 620

Розрахунки коефіцієнтів ліквідності за даними звітної періоду наведені в табл. 6.4.

Таблиця 6.4 – Оцінка показників ліквідності балансу

Коефіцієнт	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Абсолютне відхилення (гр. 2 – гр. 1)	Нормативний (оптимальний) рівень
А	1	2	3	4
Абсолютної ліквідності Σ (гр. 220 ÷ 240) : р. 620, ф. № 1	0,02	0,09	+0,07	0,20 – 0,35
Швидкої ліквідності Σ (гр. 150 ÷ 240) : р. 620, ф. № 1	0,67	1,15	+0,48	0,70 – 0,80
Поточної ліквідності р. 260 : р. 620, ф. № 1	1,10	1,49	+0,39	2,00 – 2,50

Отже, на кінець звітної періоду у порівнянні з початком періоду коефіцієнт абсолютної ліквідності виріс на 0,07 пунктів; коефіцієнт швидкої ліквідності – на 0,48 пунктів, коефіцієнт поточної ліквідності – на 0,39 пунктів. Однак зростання коефіцієнтів абсолютної і поточної ліквідності не сприяло доведенню їх рівня до нормативного (оптимального) значення. Лише коефіцієнт швидкої ліквідності і на початок, і на кінець періоду відповідає нормативному рівню.

В сукупності найліквідніших активів і активів, що швидко реалізуються, які становляють чисельник коефіцієнта швидкої ліквідності, питома вага дебіторської заборгованості на початок звітної періоду становить 97,7%, на кінець періоду – 92,4%. За таких співвідношень окремих груп активів швидка ліквідність залежить насамперед від реального і своєчасного повернення боргів.

До того ж за рахунок найліквідніших активів можна покрити термінові зобов'язання на 2,0% на початок звітної періоду і на 9,0% на кінець періоду.

Підсумовуючи сказане можна прийти до висновку, що у звітному періоді, з невеликим застереженням, баланс є неліквідним. Це пояснюється тим, що величина оборотних активів недостатня у порівнянні з короткостроковими пасивами.

Висновки на основі значення відносних показників ліквідності щодо реального стану підприємства більш песимістичні у порівнянні з абсолютними величинами ліквідності. Все це явно може бути обумовлено незадовільною структурою балансу.

Кінцевою підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства неплатоспроможним, є одна із двох вимог:

1) коефіцієнт поточної ліквідності в кінці періоду менше двох ($K_{п. л.} < 2$).

2) коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами менше 0,1.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами визначається за формулою:

$$K_3 = \frac{BOK}{OA} = \frac{OA - ПЗ}{OA}, \quad (6.7)$$

де BOK – власні оборотні кошти (робочий капітал);

OA – оборотні активи;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами для досліджуваного підприємства становить:

а) на початок періоду

$$K_{з.п.} = \frac{26193 - 23848}{26193} = 0,09;$$

б) на кінець періоду

$$K_{з.к.} = \frac{27005 - 18093}{27005} = 0,33.$$

Отже, на відміну від другої вимоги, перша вимога не виконується, тому що коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду за даними табл. 6.4 становить 1,49, тобто менше двох. Звідси структура балансу є незадовільною.

За незадовільної структури балансу реальна можливість у підприємства відновити свою платоспроможність (ліквідність) розраховується за коефіцієнтом відновлення (втрати) платоспроможності:

$$K_{в.в.} = \frac{K_{н.л.}^к + \frac{6(3)}{T}(K_{н.л.}^к - K_{н.л.}^н)}{K_{н.л.}^н}, \quad (6.8)$$

де $K_{н.л.}^к, K_{н.л.}^н$ - значення коефіцієнта поточної ліквідності відповідно на кінець і на початок звітного періоду;

$6(3)$ – періоди відновлення (втрати) платоспроможності, міс.;

T – тривалість звітного періоду, міс.;

$K_{н.л.}^н$ - нормативний коефіцієнт поточної ліквідності.

Якщо коефіцієнт відновлення платоспроможності ($K_{в.в.}$) більше одиниці, то протягом шести місяців підприємство зуміє відновити свою платоспроможність; якщо $K_{в.в.}$ буде менше одиниці, то такої можливості скоріш за все не буде.

Якщо коефіцієнт втрати платоспроможності $K_{в.в.}$ менше одиниці, то це свідчить про неможливість підприємства найближчим часом виконувати свої зобов'язання перед кредиторами.

За даними досліджуваного підприємства за формулою (6.8) коефіцієнт відновлення платоспроможності становить:

$$K_{\text{в.в.}} = \frac{1,49 + \frac{6}{12} \cdot (1,49 - 1,10)}{2} = 0,84.$$

Коефіцієнт втрати платоспроможності дорівнює:

$$K_{\text{в.в.}} = \frac{1,49 + \frac{3}{12} \cdot (1,49 - 1,10)}{2} = 0,79$$

Отже, порівнявши розрахункові значення коефіцієнтів відновлення і втрати платоспроможності з нормативними ($K_{\text{в.в.}} \geq 1$), можна зробити висновок, що підприємство не тільки не відновить у найближчі 6 місяців платоспроможність, а і взагалі втратить її найближчим часом.

Для виходу з такого стану керівництво підприємства зобов'язане розробити ряд заходів для відновлення платоспроможності, наприклад, терміново продати понаднормативні матеріальні запаси або частину необоротних активів, щоб накопичити готівку для погашення своїх зобов'язань і не обтяжуватись новими боргами.

Крім наведених вище коефіцієнтів, ліквідність балансу характеризують також коефіцієнт оборотності запасів, дебіторська і кредиторська заборгованість, які розглядаються в інших розділах.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Дайте означення понять „платоспроможність” і „ліквідність”.
2. В чому відмінності між платоспроможністю і ліквідністю?
3. З якою метою здійснюється оцінка платоспроможності і ліквідності?
4. Яким чином групуються активи за ступенем їх ліквідності?
5. Яким чином групуються пасиви за ступенем терміновості їх погашення?
6. Яким чином визначається ліквідність балансу на підставі абсолютних величин?
7. Назвіть основні відносні показники ліквідності балансу і дайте їх коротку характеристику.
8. Який із показників ліквідності балансу найбільшою мірою характеризує поточну платоспроможність підприємства?
9. Яким чином оцінюється поточна і перспективна ліквідність балансу за абсолютними даними?
10. Який показник комплексно характеризує ліквідність балансу, і як він розраховується?
11. Які умови характеризують незадовільну структуру балансу?

12. Яким чином за умови незадовільної структури балансу оцінюється можливість відновлення (втрати) платоспроможності підприємства?

Тести

1. Ліквідність – це:

- а) здатність підприємства перетворити грошові кошти в окремі активи;
- б) наявність кредиторської заборгованості;
- в) здатність підприємства погасити довгострокові кредити;
- г) здатність оборотних активів перетворитись у готівку.

2. Інформація для оцінки ліквідності балансу міститься у фінансовій звітності:

- а) форма № 1 „Баланс”;
- б) форма № 2 „Звіт про фінансові результати”;
- в) форма № 3 „Звіт про рух грошових коштів”;
- г) форма № 4 „Звіт про власний капітал”.

3. Який із розділів „Балансу” містить грошові кошти та їх еквіваленти:

- а) необоротні активи;
- б) власний капітал;
- в) оборотні активи;
- г) поточні зобов'язання.

4. Найменш ліквідними є активи:

- а) дебіторська заборгованість;
- б) грошові кошти та їх еквіваленти;
- в) запаси;
- г) поточні фінансові інвестиції.

5. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

- а) $A_1 \geq P_1$; $A_2 \leq P_2$; $A_3 \geq P_3$; $A_4 \leq P_4$;
- б) $A_1 \geq P_1$; $A_2 \geq P_2$; $A_3 \geq P_3$; $A_4 \geq P_4$;
- в) $A_1 \geq P_1$; $A_2 \geq P_2$; $A_3 \geq P_3$; $A_4 \leq P_4$.
- г) $A_1 \geq P_1$; $A_2 \geq P_2$; $A_3 \leq P_3$; $A_4 \leq P_4$

6. Який з коефіцієнтів ліквідності найбільшою мірою відповідає поточній платоспроможності підприємства:

- а) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- б) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- в) коефіцієнт поточної ліквідності;
- г) коефіцієнт оборотності запасів.

7. Відомі такі групи статей „Балансу”:

- 1) грошові кошти та їх еквіваленти;
- 2) поточні фінансові інвестиції;
- 3) запаси;
- 4) дебіторська заборгованість;
- 5) поточні зобов'язання

Формула для розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності:

- а) $(p. 1 + p. 2 + p. 3 + p. 4) : p. 5$;
- б) $(p. 1 + p. 2 + p. 3) : p. 5$;
- в) $(p. 1 + p. 2) : p. 5$;
- г) $(p. 1 + p. 2 + p. 4) : p. 5$.

8. За наведеними в п. 7. даними виберіть формули, за якими розраховуються коефіцієнти абсолютної і поточної ліквідності.

Практичні завдання

Користуючись даними звітності (додаток Б), виконайте такі завдання:

Завдання 1. Порівнюючи підсумки окремих груп активів і пасивів, подайте співвідношення між ними і зробіть висновки щодо ліквідності балансу.

Завдання 2. Оцініть поточну і перспективну ліквідність у абсолютних величинах на підставі результатів першого завдання.

Завдання 3. Визначте загальний коефіцієнт ліквідності і дайте комплексну оцінку ліквідності балансу.

Завдання 4. Розрахуйте відносні показники ліквідності: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності і зробіть висновки щодо ліквідності балансу.

Завдання 5. Перевірте умови втрати платоспроможності підприємства.

Завдання 6. За умови втрати платоспроможності підприємства перевірте можливість її відновлення.

7 АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

7.1 Сутність, види та причини банкрутства

Однією з жорстких форм державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання є моніторинг неплатоспроможності та практика банкрутства. Їх розвиток має власну довгу історію. Можна сказати, що правова чіткість та ефективність цього інституту обумовлена рівнем розвитку національної економіки, є своєрідним індикатором рівня її організації.

Загальновизнаними цілями інституту банкрутства в країнах з ринковою економікою є: стимулювання підприємницької діяльності і зростання ефективності економіки; контролювання відносин між окремими суб'єктами ринку, забезпечення рівності прав, обов'язків і відповідальності; усунення з ринків недієздатних учасників; справедливий розподіл майна банкрута між його кредиторами; створення умов для відтворення підприємницької діяльності у випадку доцільності.

На сьогодні основні правові засади антикризового управління в Україні містяться у Законі України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, що був введений у дію Постановою Верховної Ради України № 2344-XII від 14.05.92 року, і сьогодні діє з урахуванням деяких змін, внесених пізніше. Закон встановлює умови та порядок відновлення платоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності – боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури, повного або часткового задоволення вимог кредиторів.

Згідно з цим законом, **банкрутство** – це визнана судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Слід зазначити, що остання версія Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” має велику кількість переваг і позитивних моментів, основним з яких є його спрямованість на відродження, а не на ліквідацію підприємства. Група державних органів – учасників у справах про банкрутство – це Фонд державного майна, Антимонопольний комітет, Міжвідомчі комісії, Агенство з питань банкрутства, Державний орган з питань банкрутства, органи місцевого самоврядування.

В останні десятиліття поступово створюється єдиний інтернаціональний підхід до регулювання процесів банкрутства по лінії диференціації початку кризи та розширення можливостей вибору

процедури подолання банкрутства. Зростаючий інформаційний обмін, глобалізація економіки, міжнаціональне взаємопроникнення методів регулювання суспільного відтворення, ділової активності та соціальних процесів призводить до поступової універсалізації державних форм регулювання економічної неспроможності, банкрутства, згладження гострих міждержавних відмінностей у цій сфері. Однак відмінності ці все ж існують, і їх вивчення має не тільки теоретичне, але й практичне значення для національного бізнесу (особливо зовнішньоекономічного), а також для законотворчої практики в Україні на макро- та мезорівнях (табл. 7.1).

Таблиця 7.1 – Порівняльна характеристика нормативної бази про банкрутство у різних країнах світу

Країна	Загальна спрямованість законодавства про банкрутство	Основні діючі документи	Особливості
Японія	Відновлення функцій збанкрутілих фірм, їх реабілітація шляхом врегулювання інтересів кредиторів	Insolvency Law Regime з 1947 р.	Підтримка предбанкрутних та збанкрутілих фірм на всіх рівнях
США	Відновлення функцій збанкрутілих фірм, їх реабілітація шляхом врегулювання інтересів кредиторів	Bankruptcy Reform Act (Bankruptcy Code) з 1978 р. Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act з 2005 р.	Дозволяє кризовій фірмі реабілітуватися, передбачено ряд процесуальних можливостей врегулювання спорів кредиторів та боржників
Німеччина	Оптимізація суспільного виробництва, збереження цілісності підприємств	З 1 січня 1999 нове законодавство про неспроможність Insolvenzordnung (порядок врегулювання неспроможності)	Чітка та жорстка система врегулювання відносин боржників та кредиторів
Франція	Захист фірм з метою збереження робочих місць. Акцент на попередження, а не лікування фірм	Закони “Про відновлення підприємств та ліквідацію їх майна у судовому порядку”, “Про конкурсне управління, ліквідаторів та експертів із визначення стану підприємства”	Довгий (6 місяців) період спостереження за кризовою фірмою. При вирішенні справи щодо фірми-банкрута вагомою є думка представників трудового колективу
Великобританія	Прокредиторська спрямованість	Закон “Про неспроможність та банкрутство” 1986р.	Пріоритетним є повернення боргів кредиторам
Росія	Прокредиторська орієнтація	Закон “Про неспроможність (банкрутство)” 2002р.	Жорсткі вимоги до комерційних організацій щодо дотримання фінансової дисципліни у розрахунках

Характеризуючи загальносвітові тенденції в області криз та банкрутства, можна помітити, що більшість законодавчих моделей світу мають чітко визначену протекціоністську спрямованість щодо промислових підприємств (“продебіторська” концепція), що, однак, не супроводжується заохоченням безвідповідальності останніх. Одним із

суб'єктів вказаного тенденційного явища є вже досить тривала практика регулювання банкрутств та подолання криз на підприємствах України.

Після прийняття нової редакції Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” намітився відступ від “прокредиторської” системи, закладеної у попередній редакції Закону України “Про банкрутство”. Можна сказати, що сьогодні законодавство України про банкрутство більш відповідає помірковано продебіторській концепції.

Поняття банкрутства характеризується різними його видами. Так, Константінова А. В. виділяє реальне, технічне, навмисне та фіктивне банкрутство (рис. 7.1).



Рисунок 7.1 – Види банкрутства підприємства

Г. В. Савицька виділяє інші види неплатоспроможності (банкрутства):

- „нешасна” – не зі своєї провини, а внаслідок непередбачених обставин (стихійні лиха, воєнні дії, загальна криза в країні та інші зовнішні фактори);

- „фальшива” (корислива) – внаслідок навмисного приховування власного майна з метою уникнення сплати боргів кредиторам;

- „необережна” – внаслідок неефективної роботи, здійснення ризикованих операцій [31].

Оскільки чинники, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства, є одночасно формою реалізації тих чи інших ризиків, їх у процесі вивчення прийнято розподіляти на дві групи (табл. 7.2):

Таблиця 7.2 – Основні фактори, що спричиняють кризовий характер розвитку підприємства

Основні фактори, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства					
Зовнішні (екзогенні) фактори			Внутрішні (ендогенні) фактори		
Загальноекономічні	Ринкові	Інші	Виробничі	Інвестиційні	Фінансові
1.Спад обсягів національного доходу	1.Зниження місткості внутрішнього ринку	1.Політичні фактори	1.Неефективний маркетинг	1.Неефективний фондовий портфель	1. Неефективні фінансова стратегія та менеджмент
2. Збільшення інфляції	2.Посилення монополізму на ринку	2.Негативні демографічні фактори	2.Неефективна структура поточних витрат	2. Довготривалі монтажно-будівельні роботи	2. Неефективна структура активів
3.Уповільнення платіжного обороту	3. Істотне зниження попиту	3. Стихійні лиха	3. Низький рівень використання основних фондів	3.Істотні перевитрати інвестиційних ресурсів	3. Надмірна частка залученого капіталу
4.Нестабільність податкової системи	4.Збільшення пропозиції товарів-субститутів	4.Погіршення криміногенної ситуації	4. Високий рівень сезонних та страхових запасів	4. Невиконання плану прибутку по проектам	4. Висока частка короткострокових джерел залучення капіталу
5.Нестабільність законодавства	5.Нестабільність фінансового ринку		5.Недостатньо диверсифікований асортимент продукції	5.Неефективний інвестиційний менеджмент	5. Зростання дебіторської заборгованості
6. Зниження рівня реальних доходів населення	6.Зниження активності фондового ринку		6.Неефективний виробничий менеджмент		6. Висока вартість капіталу
7.Зростання безробіття	7. Нестабільність валютного ринку				7.Перевищення допустимих меж фінансових ризиків

незалежні від діяльності підприємства (зовнішні або екзогенні чинники);

1) залежні від діяльності підприємства (внутрішні або ендогенні чинники).

Зовнішні чинники кризового розвитку, в свою чергу, розподіляються при аналізі на три підгрупи:

- соціально-економічні чинники загального розвитку країни; у складі цих чинників розглядають тільки ті, які чинять негативний вплив на господарську діяльність підприємства, тобто формують потенціал ризику його банкрутства;

- ринкові чинники; при дослідженні цих чинників вивчають негативні для підприємства тенденції розвитку товарних (щодо сировини, матеріалів і продукції, що випускається) та фінансового (грошового, фондового та валютного) ринків;

- інші зовнішні чинники; їх склад визначається самостійно з урахуванням спеціалізації.

Внутрішні чинники кризового розвитку також розподіляють при аналізі на три підгрупи в залежності від особливостей формування грошових потоків: чинники, що пов'язані з виробничою діяльністю; чинники, що пов'язані з інвестиційною діяльністю; чинники, що пов'язані з фінансовою діяльністю.

Певна річ, усі перелічені чинники можуть знаходитись в основі кризи підприємства, але, як вважає більшість спеціалістів, найбільший вплив на стан підприємства мають управлінські чинники. Саме неефективність управління слід віднести до найбільш характерної для сучасних підприємств проблеми, яка заважає їх ефективному функціонуванню в умовах поглиблення впливу ринкових відносин.

Згідно із Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” основним інструментом антикризового управління підприємством є **санація**, тобто система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Санація підприємства проводиться у трьох основних випадках:

1) до порушення кредиторами справи про банкрутство, тобто за власною ініціативою підприємства;

2) якщо саме підприємство, звернувшись у господарський суд із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови власної санації;

3) якщо рішення про проведення санації виносить господарський суд згідно з пропозиціями кредиторів боржника.

Санація вводиться на строк не більше дванадцяти місяців. За клопотанням комітету кредиторів чи керуючого санацією або інвесторів цей строк може бути продовжено ще до шести місяців або скорочено. Одночасно з винесенням ухвали про санацію господарський суд призначає керуючого санацією за наявності у нього ліцензії. При цьому керівник боржника відсторонюється від посади і управління підприємством-боржником переходить до керуючого санацією.

Окрім закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, кризові процеси на підприємствах України регулюються сьогодні Законами України “Про підприємства”, “Про господарські товариства”, положеннями Господарського Кодексу України.

7.2 Методи діагностики кризових явищ та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства

Фінансовий аналіз як наука має у своєму арсеналі велику кількість різноманітних прийомів і методів прогнозування фінансових показників, в тому числі в плані оцінки можливого банкрутства. Виділяють три основних підходи до прогнозування фінансового стану з позиції можливого банкрутства підприємства:

- а) розрахунок індексу кредитоспроможності;
- б) використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв;
- в) оцінка і прогнозування показників задовільності структури балансу.

Розрахунок індексу кредитоспроможності. Однією з перших спроб використати аналітичні коефіцієнти для прогнозування банкрутства вважається робота У. Бівера (1966 р.), який проаналізував 30 коефіцієнтів за п'ятирічний період по групі компаній, більша частина з яких збанкрутіла. Всі коефіцієнти були згруповані ним в шість груп, при цьому дослідження показало, що найбільшу значимість для прогнозування мав показник, що характеризував співвідношення припливу грошових коштів і залученого капіталу.

Найбільш відома в цій області робота західного економіста Е. Альтмана, що розробив за допомогою апарату мультиплікаційного дискримінантного аналізу (Multiple-discriminant analysis, MDA) методику розрахунку індексу кредитоспроможності. Цей індекс дозволяє заздалегідь розділити суб'єктів господарювання на потенційних банкрутів і небанкрутів.

При побудові індексу Альтман дослідив 66 підприємств промисловості, частина з яких збанкрутіла в період між 1946 та 1965 рр., а

частина працювала успішно, і дослідив 22 аналітичних коефіцієнти, які могли б бути корисними для прогнозування можливого банкрутства. З цих показників він відібрав п'ять найбільш значних для прогнозу і побудував багатофакторні регресійні рівняння. Таким чином, індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період (табл. 7.3).

Необхідно зазначити, що Z-коефіцієнт має серйозний недолік – він може застосовуватися лише для великих підприємств, що розмістили свої акції на біржах. У 1983 р. Е.Альтман запропонував модифікований варіант “Z-рахунку” для компаній, акції яких не розміщені на біржах (табл.7.3).

Незважаючи на те, що коефіцієнт Альтмана відноситься до числа найбільш розповсюджених, він базується на інформації про західні фірми, що функціонували всередині минулого століття і не враховує багатьох аспектів, що істотно впливають на діяльність сучасних підприємств в Україні.

Ідеї Е. Альтмана продовжував розвивати у своїх дослідженнях Г. Спрінгейт, який побудував модель на підставі дослідження впливу 19 фінансових показників (табл. 7.3). Вважається, що точність прогнозування банкрутства за цією моделлю становить 92%, однак точність показника обернено пропорційна до кількості років, на які здійснюється прогнозування. Інтервал значень результуючого показника Z поділено на основі єдиної критичної точки, яка відповідає значенню Z-показника у 0,862. Отже, підприємство із достовірністю 92 % може бути віднесено до категорії потенційних банкрутів, якщо розрахункове значення Z-показника для нього менше за 0,862.

Роман Ліс адаптував методику Альтмана до специфіки підприємств Великобританії (табл. 7.3).

Британським вченим Р. Дж. Таффлером у 1977 році було запропоновано чотирифакторну модель, яка надає точну картину фінансового стану підприємства (табл. 7.3). Недоліки моделі Таффлера в цілому ідентичні тим, що притаманні моделі Альтмана, а отже, унеможлиблюють отримання достовірних результатів при застосуванні у вітчизняній практиці.

На основі критичного аналізу різних методик прогнозування банкрутства було побудовано універсальну дискримінантну функцію (табл. 7.3).

Таблиця 7.3 – Основні методики прогнозування банкрутства підприємства

Назва моделі	Механізм розрахунку	Складові моделі	Розрахунок складових моделі	Шкала оцінювання
1	2	3	4	5
Двофакторна модель оцінки імовірності банкрутства	$X = -0,3877 - 1,0736 K_p + 0,579 K_z$	K_p – коефіцієнт поточної ліквідності; K_z – показник частки позикових коштів у пасивах підприємства	$K_p = \Phi. \text{ № 1, р. 260} / \Phi. \text{ № 1, р. 620}$ $K_z = \Phi. \text{ № 1, р. 480} + \text{р. 620} / \Phi. \text{ № 1, р. 640}$	Якщо $X > 0,3$, то імовірність банкрутства велика $-0,3 < X < 0,3$, то імовірність банкрутства середня $X < -0,3$, то імовірність банкрутства мала $X = 0$, імовірність банкрутства становить 50%
“Z-рахунок” Е. Альтмана	$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5$	X_1 – відношення робочого капіталу до загальної вартості активів; X_2 – рентабельність активів за нерозподіленим прибутком; X_3 – рентабельність активів за чистим прибутком; X_4 – коефіцієнт покриття поточних зобов’язань власним капіталом; X_5 – коефіцієнт трансформації	$X_1 = \Phi. \text{ № 1, р. 380} + \text{р. 430} + \text{р. 480} - \text{р. 080} / \Phi. \text{ № 1, р. 280,}$ $X_2 = \Phi. \text{ № 1, р. 350} / \Phi. \text{ № 1, р. 280}$ $X_3 = \Phi. \text{ № 2, р. 220} / \Phi. \text{ № 1, р. 280}$ $X_4 = \Phi. \text{ № 1, р. 380} / \Phi. \text{ № 1, р. 620}$ $X_5 = \Phi. \text{ № 2, р. 035} / \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$Z < 1,8$ – дуже висока $1,81 < Z < 2,70$ – висока $2,71 < Z < 2,99$ – можлива $Z > 3,00$ – дуже низька
Модифікований варіант “Z-рахунку” для компаній, акції яких не розміщені на біржах	$R = 8,38 X_1 + X_2 + 0,054 X_3 + 0,63 X_4$	Де X_1 – відношення оборотного капіталу до активів; X_2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу підприємства; X_3 – частка виручки від реалізації у активах; X_4 – чистий прибуток, поділений на інтегральні витрати.		$R < 0$ – імовірність банкрутства максимальна (90-100) $0 - 0,18$ – висока (60-80) $0,18 - 0,32$ – середня (35-50) $0,32 - 0,42$ – низька (15-20) більше 0,42 – мінімальна (до 10)

Продовження табл.7.3

1	2	3	4	5
Z-показник Спрінгейта	$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$	A – робочий капітал / загальна вартість активів; B – прибуток до сплати податків та відсотків / загальна вартість активів; C – прибуток до сплати податків / короткострокові зобов'язання; D – обсяг продажу / загальна вартість активів	$A = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 380 + \text{ р. } 430 + \text{ р. } 480 - \text{ р. } 080 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$ $B = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 050 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$ $C = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 050 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 620$ $D = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 040 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$	$Z < 0,862$ – підприємство є потенційним банкрутом.
Модель Р. Ліса	$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$	X_1 – оборотний капітал / сума активів; X_2 – прибуток від реалізації / сума активів; X_3 – нерозподілений прибуток / сума активів; X_4 – власний капітал / позиковий капітал	$X_1 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 260 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$ $X_2 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 100 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 640$ $X_3 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 350 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 640$ $X_4 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 380 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 480 + \text{ р. } 620$	Граничне значення $Z = 0,037$. Нижче нього виникає висока загроза банкрутства.
Універсальна дискримінантна функція	$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$	де X_1 – коефіцієнт Бівера (відношення грошового потоку до зобов'язань); X_2 – коефіцієнт фінансової незалежності (відношення валюти балансу до зобов'язань); X_3 – коефіцієнт прибутковості активів; X_4 – рентабельність продаж; X_5 – коефіцієнт співвідношення виробничих запасів і виручки від реалізації; X_6 – коефіцієнт оборотності основного капіталу.	$X_1 = (\Phi 2. \text{ р. } 220 + \Phi 2. \text{ р. } 260) : (\Phi 1. \text{ р. } 480 + \Phi 1. \text{ р. } 620)$ $X_2 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 380 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 640$ $X_3 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 220 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$ $X_4 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 050 / \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035$ $X_5 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 100 / \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035$ $X_6 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$	$Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ – фінансова рівновага (фінансова стійкість) підприємства порушена, але за вжиття антикризових заходів банкрутство не загрожує; $0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів; $Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом

Продовження табл. 7.3

1	2	3	4	5
Модель Таффлера	$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4$	X_1 – відношення операційного прибутку до короткострокових зобов'язань; X_2 – відношення оборотних активів до суми зобов'язань; X_3 – частка короткострокових зобов'язань у сумі пасивів; X_4 – коефіцієнт рентабельності активів.	$X_1 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 100 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 620$ $X_2 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 260 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 480 + \text{ р. } 620$ $X_3 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 620 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 640$ $X_4 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$	$Z > 0,3$ – непогані довгострокові перспективи; $Z < 0,2$ – висока імовірність банкрутства.
Z-рахунок (автори В. Парена та І. Долгалев)	$Z = 0,131227X_1 + 0,257571X_2 + 0,570029X_3 + 0,002992X_4 + 0,038179X_5$	де X_1 – частка оборотних засобів у активах; X_2 – прибутковість залученого капіталу; X_3 – коефіцієнт поточної ліквідності; X_4 – коефіцієнт фінансової незалежності; X_5 – коефіцієнт оборотності активів.	$X_1 = \Phi 1. \text{ р. } 260 : \Phi 1. \text{ р. } 280$ $X_2 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 220 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 480 + \text{ р. } 620$ $X_3 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 260 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 620$ $X_4 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 380 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 640$ $X_5 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$	(-; 0) – висока вірогідність банкрутства; (-; 0,29) – вірогідність банкрутства вище середньої; (0,29; 2,07) – середня вірогідність; (2,07; 2,54) – вірогідність банкрутства нижче середньої; (2,54; +) – невисока вірогідність банкрутства.
Рейтингове число (Р. Сайфулін і Г. Кадиков)	$R = 2K_3 + 0,1K_{пл} + 0,08K_i + 0,45K_m + K_{пр}$	де K_3 – коефіцієнт забезпеченості власними коштами; $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності; K_i – інтенсивність обігу активів; K_m – рентабельність реалізації продукції; $K_{пр}$ – рентабельність власного капіталу	$K_3 = \Phi 1. \text{ р. } 380 : \Phi 1. \text{ р. } 640$ $K_{пл} = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 260 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 620$ $K_i = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$ $K_m = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 - (\text{р. } 040 + \text{ р. } 070 + \text{ р. } 080) / \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035$ $K_{пр} = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 220 / \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 380$	$R = 1$ – фінансовий стан задовільний; $R < 1$ – незадовільний фінансовий стан;

Загалом у вітчизняній практиці розглянуті вище моделі застосовуються мало, оскільки не враховують галузевих особливостей розвитку підприємств та притаманних їм форм організації бізнесу і в цілому особливостей вітчизняної економіки. У вітчизняних умовах дані такого прогнозування є необ'єктивними і не дають підстав для практичних висновків.

Вітчизняні науковці В. Парена та І. Долгалев запропонували модифікований варіант Z-рахунку Альтмана, адаптований, як вважається, до сучасних умов (табл. 7.3). За допомогою регресійного та кластерного аналізу ними були розраховані вагові коефіцієнти для 500 українських підприємств.

Російські вчені Р. Сайфулін і Г. Кадиков запропонували використовувати для експрес-оцінки фінансового стану підприємства рейтингове число (табл. 7.3). Рейтингова оцінка фінансового стану може застосовуватися з метою класифікації підприємств за рівнем ризику взаємовідносин з ними банків, інвестиційних компаній, партнерів. Діагностика неспроможності на базі рейтингового числа, однак, не дозволяє оцінити причини попадання підприємства до зони неплатоспроможності. Крім того нормативний зміст коефіцієнтів, що використовуються для рейтингової оцінки, також не враховує галузевих особливостей підприємств.

Отже, можна стверджувати про істотні труднощі у процесі використання розглянутих вище моделей, адже при одночасному їх застосуванні було отримано протилежні висновки стосовно ймовірності банкрутства підприємства.

Використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв

Орієнтація на один критерій, навіть вельми привабливий з позицій теорії, на практиці не завжди виправдана. Тому багато аудиторських фірм та інших компаній, що займаються аналітичними оглядами, прогнозуванням та консультуванням, використовують для аналітичних оцінок системи критеріїв, тобто різноманітні порівняльні, якісні методики оцінки банкрутства. За допомогою цих методик можна аналізувати ті процеси, які неможливо описати методами, що працюють з однією оцінкою.

Як приклад можна привести рекомендації Комітету з узагальнення практики аудитування (Великобританія), що містять перелік критичних показників для оцінки можливого банкрутства підприємства. Базуючись на зазначених рекомендаціях, Б. В. Ковальов спробував адаптувати ці розробки до специфіки російських підприємств, запропонувавши дворівневу систему показників (табл. 7.4).

Таблиця 7.4 – Критичні показники можливого банкрутства підприємства, розроблені Комітетом з узагальнення практики аудиту (Великобританія)

І група	ІІ група
(критерії і показники, несприятливі поточні значення яких або динаміка зміни, що складається, свідчать про можливі в майбутньому значні фінансові ускладнення, в тому числі і банкрутство)	(критерії і показники, несприятливі значення яких не дають підстави розглядати поточне фінансове становище як критичне, а вказують, що при певних умовах, обставинах або неприйнятті дійових заходів ситуація може різко погіршитися)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Істотні втрати, що повторюються в основній виробничій діяльності. 2. Перевищення деякого критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості. 3. Надмірне використання короткострокових позикових коштів як джерела фінансування довгострокових вкладень. 4. Стійко низькі значення коефіцієнтів ліквідності. 5. Хронічна недостача оборотних коштів. 6. Стійка частка позикових коштів, що збільшується до небезпечних меж в загальній сумі джерел коштів. 7. Неправильна реінвестиційна політика. 8. Перевищення розмірів позикових коштів над встановленими лімітами. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Втрата ключових співробітників апарату управління; 2. Вимушені зупинки, а також порушення ритмічності виробничо-технологічного процесу; 3. Недостатня диверсифікація діяльності підприємства, тобто надмірна залежність фінансових результатів діяльності підприємства від якогось одного конкретного проекту, типу обладнання, вигляду активів і ін.; 4. Зайва ставка на можливу успішність, що прогнозується і прибутковість нового проекту;
<ol style="list-style-type: none"> 1. Хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами і акціонерами (відносно своєчасності повернення позик, виплати процентів і дивідендів). 2. Висока питома вага простроченої дебіторської заборгованості. 3. Наявність наднормативних і залежаних товарів і виробничих запасів. 4. Погіршення відносин з установами банківської системи. 5. Вимушене використання нових джерел фінансових ресурсів на відносно не вигідних умовах. 6. Застосування у виробничому процесі обладнання з минулими термінами експлуатації. 7. Потенційні втрати довгострокових контрактів. <p>Несприятливі зміни в портфелі замовлень.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Участь підприємства в судових розглядах з непередбачуваним виходом. 2. Втрата ключових контрагентів. 3. Недооцінка необхідності постійного технічного і технологічного оновлення підприємства. 4. Неефективні довгострокові угоди. 5. Політичний ризик, пов'язаний з підприємством загалом або його ключовими підрозділами.

Криз у управлінні можна також діагностувати за допомогою показника Аргенті (А-рахунок) (табл. 7.5).

Згідно з даною методикою дослідження починається з припущень, що:

- йде процес, який веде до банкрутства;
- процес цей для свого завершення потребує декілька років;
- процес може бути розділений на три частини:

Таблиця 7.5 – Метод А-рахунку Аргенті

Недоліки	Бал фірми	Бал за методом Аргенті
Директор-автократ		8
Президент ради директорів є директором		4
Пасивність ради директорів		2
Внутрішнє протистояння в раді директорів		2
Слабкий фінансовий директор		2
Нестача професіональних менеджерів середньої та нижчої ланок		1
Недоліки системи обліку:		
Відсутність бюджетного контролю		3
Відсутність прогнозу грошових доходів		3
Відсутність системи управлінського обліку витрат		3
Слабка реакція на зміни (поява нових продуктів, технологій, ринків, методів організації праці)		15
Максимальна сума балів		43
“Прохідний бал”		10
Якщо сума більше 10, недоліки в управлінні можуть призвести до серйозних помилок		
Помилки		
Надто висока частка залученого капіталу		15
Недолік обігових коштів		15
Присутність значного проекту		15
Максимально можлива сума балів		45
“Прохідний бал”		15
Якщо сума балів на цій стадії більше 25, компанія знаходиться у зоні ризику		
Симптоми		
Погіршення фінансових показників		4
Використання “творчого обліку”		4
Позафінансові ознаки погіршення		4
Кінцеві симптоми кризи		3
Максимально можлива сума балів		12
Максимально можливий А-рахунок		100
Більшість успішних компаній		5-18
Компанія може збанкрутувати за п'ять найближчих років		18-35
Компанії, що знаходяться в стані кризи		35-70

1) недоліки: компанії, які схильні до банкрутства, роками демонструють ряд ознак, очевидних задовго до фактичного банкрутства;

2) помилки: внаслідок накопичення цих недоліків компанія може здійснити помилку, яка призводить до банкрутства;

3) симптоми: зроблені компанією помилки починають виявляти всі відомі симптоми неплатоспроможності, що наближається (погіршення показників, ознаки нестачі грошових засобів). Ці симптоми виявляються в останні два або три роки процесу, який призводить до банкрутства і який часто розтягується на термін від п'яти до десяти років.

При розрахунку А-рахунку конкретної компанії необхідно ставити або кількість балів згідно з Аргенті, або – 0. Проміжні значення не

допускаються. Кожному чиннику кожної стадії присвоюють певну кількість балів і розраховують агрегований показник А-рахунок.

Практика використання вищеописаних методів за даними українських підприємств та аналіз експертних висновків у даному контексті показали, що найбільш популярними є методи оцінки, основані на аналізі фінансових коефіцієнтів. Це пов'язано насамперед з тим, що порівняльні методи передбачають широке використання експертизи, а національні підприємства або не мають вільних коштів для подібних досліджень, або не хочуть показувати своє реальне положення.

Оцінка і прогнозування показників задовільності структури балансу.

З метою забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово-господарського стану підприємств, своєчасного виявлення ознак поточної, критичної чи надкритичної їх неплатоспроможності та ознак дій, передбачених статтями 156-2 – 156-4 Кримінального кодексу України, а також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу і для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству підприємств Наказом Мінекономіки України від 17 січня 2001 р. № 10 затверджено Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства чи доведення до банкрутства [8].

Відповідність розрахованих згідно з цими Методичними рекомендаціями економічних показників фінансового стану підприємства щодо різних рівнів неплатоспроможності визначається державним органом з питань банкрутства, арбітражним керуючим підприємством, власником його майна, інвестором, кредитором за власною ініціативою, а також у визначених Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” випадках, при проведенні експертизи фінансового стану підприємства.

Джерелами інформації для проведення розрахунків економічних показників і виявлення ознак неплатоспроможності чи банкрутства є вибіркові показники з документів фінансової звітності підприємства, які відображаються у табличній формі. Більш детально особливості аналізу задовільності структури балансу розглядаються у розділі 6.

7.3 Оцінка ймовірності банкрутства підприємства за допомогою різних методичних підходів

Здійснимо діагностику ймовірності банкрутства підприємства за методиками, наведеними вище.

У табл. 7.7. наведено механізм та результати розрахунку ймовірності банкрутства досліджуваного підприємства за двофакторною моделлю.

Таблиця 7.7 – Розрахунок імовірності банкрутства підприємства за двофакторною моделлю

Показники моделі	Формула розрахунку	На кінець попереднього року	На кінець звітного року
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кп)	$\Phi. \text{ № 1, р. 260} : \Phi. \text{ № 1, р. 620}$	$26194,6 : 23849,4 = 1,098$	$27005 / 18093 = 1,493$
Показник частки позикових коштів у пасивах підприємства (Кз)	$K_z = (\Phi. \text{ № 1, р. 480} + \text{р. 620}) : \Phi. \text{ № 1, р. 640}$	$(127,7 + 3849,4) : 64440,9 = 0,372$	$(4168 + 18093) : 63853 = 0,349$
$X = -0,3877 - 1,0736 K_p + 0,579 K_z$		-1,351	-0,715

Протягом досліджуваних років значення Х-показника за двофакторною моделлю менше -0,3, що свідчить про низьку імовірність банкрутства підприємства.

Проаналізуємо імовірність банкрутства підприємства за методикою Е. Альтмана (табл. 7.8).

Таблиця 7.8 – Розрахунок імовірності банкрутства досліджуваного підприємства за п'ятифакторною моделлю Е.Альтмана

Показники моделі	Формула розрахунку	Попередній рік	Звітний рік
Відношення робочого капіталу до загальної вартості активів	$X_1 = \Phi. \text{ № 1, р. 380} + \text{р. 430} + \text{р. 480} - \text{р. 080} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$12257,45 : 61068,2 = 0,201$	$5628,5 : 64146 = 0,088$
Рентабельність активів за нерозподіленим прибутком	$X_2 = \Phi. \text{ № 1, р. 350} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$1894,4 : 61068,2 = 0,031$	$3018 : 64146 = 0,047$
Рентабельність активів за чистим прибутком	$X_3 = \Phi. \text{ № 2, р. 220} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$1118,8 : 61068,2 = 0,018$	$1128 : 64146 = 0,018$
Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань власним капіталом	$X_4 = \Phi. \text{ № 1, р. 380} : \Phi. \text{ № 1, р. 620}$	$39904,4 : 20968,75 = 1,903$	$41028 : 20970,5 = 1,956$
Коефіцієнт трансформації	$X_5 = \Phi. \text{ № 2, р. 035} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$56803,4 : 61068,2 = 0,930$	$75823 : 64146 = 1,182$
Z-рахунок: $1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5$		2,4158	2,5864

Як видно з табл. 7.8, імовірність банкрутства підприємства за моделлю Альтмана характеризується протягом двох останніх років як висока. Водночас протягом дослідженого періоду значення Z-рахунку зростає, що свідчить про покращення ситуації та неістотне зменшення імовірності банкрутства підприємства, хоча загроза все ще є високою.

Розрахунок значень коефіцієнтів за системою Спрінгейта систематизовано у табл. 7.9.

Таблиця 7.9 – Розрахунок імовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта

Показники моделі	Формула розрахунку	Попередній рік	Звітний рік
Частка робочого капіталу у загальній вартості активів	$A = \Phi. \text{ № 1, р. 380} + \text{р. 430} + \text{р. 480} - \text{р. 080} / \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$12257,45 : 61068,2 = 0,201$	$5628,5 / 64146 = 0,088$
Частка прибутку до оподаткування у загальній вартості активів	$B = \Phi. \text{ № 2, р. 050} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$6354 : 61068,21 = 0,104$	$7852 / 64164 = 0,122$
Відношення валового прибутку до короткострокових зобов'язань	$C = \Phi. \text{ № 2, р. 050} : \Phi. \text{ № 1, р. 620}$	$6354 : 20968,75 = 0,303$	$7852 / 20970,5 = 0,374$
Частка продаж у загальній вартості активів	$D = \Phi. \text{ № 2, р. 040} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$67971 : 61068,21 = 1,113$	$50450 : 64164 = 0,786$
$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$		1,1715	1,0264

Згідно з розрахованими значеннями коефіцієнта Спрінгейта у 2007-2008 рр. підприємство не є потенційним банкрутом, оскільки значення Z-рахунку істотно перевищує критичне значення 0,862.

Оцінимо ймовірність банкрутства за моделлю Ліса (табл. 7.10).

Таблиця 7.10 – Розрахунок імовірності банкрутства підприємства за моделлю Ліса

Показники моделі	Формула розрахунку	Попередній рік	Звітний рік
Частка оборотного капіталу у активах	$X_1 = \Phi. \text{ № 1, р. 260} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$23816,85 : 61068,2 = 0,390$	$26599 : 64146 = 0,415$
Частка операційного прибутку у пасивах	$X_2 = \Phi. \text{ № 2, р. 100} : \Phi. \text{ № 1, р. 640}$	$2292 : 61068,2 = 0,038$	$2808 : 64146 = 0,044$
Частка нерозподіленого прибутку у пасивах	$X_3 = \Phi. \text{ № 1, р. 350} : \Phi. \text{ № 1, р. 640}$	$1894,4 : 61068,2 = 0,031$	$3018 : 64146 = 0,047$
Співвідношення власного і позикового капіталу	$X_4 = \Phi. \text{ № 1, р. 380} : \Phi. \text{ № 1, р. 480} + \text{р. 620}$	$39904,4 : 21163,8 = 1,886$	$41028 : 23118 = 1,775$
$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$		0,0317	0,0347

Як видно з розрахунків, значення Z-рахунку протягом нижче граничного значення 0,037. Це свідчить про високу загрозу банкрутства підприємства.

Проведемо розрахунки імовірності банкрутства підприємства за багатофакторною моделлю Таффлера (табл. 7.11).

Таблиця 7.11 – Розрахунок імовірності банкрутства підприємства за моделлю Таффлера

Показники моделі	Формула розрахунку	Попередній рік	Звітний рік
Співвідношення операційного прибутку і короткострокових зобов'язань	$X_1 = \Phi. \text{ № 2, р. 100} : \Phi. \text{ № 1, р. 620}$	$2292 : 20968,75 = 0,109$	$2808 : 20970,5 = 0,134$
Співвідношення оборотних активів і суми зобов'язань	$X_2 = \Phi. \text{ № 1, р. 260} : \Phi. \text{ № 1, р. 480 + р. 620}$	$23816,85 : 21163,8 = 1,125$	$26599 : 23118 = 1,151$
Частка короткострокових зобов'язань у сумі пасивів	$X_3 = \Phi. \text{ № 1, р. 620} : \Phi. \text{ № 1, р. 640}$	$20968,75 : 61068,2 = 0,343$	$20970,5 : 64146 = 0,327$
Коефіцієнт рентабельності активів	$X_4 = \Phi. \text{ № 2, р. 035} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$56803,4 : 61068,2 = 0,930$	$75823 : 64146 = 1,182$
$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4$		0,415	0,469

За моделлю Таффлера інтегральний показник протягом досліджуваного періоду істотно перевищує критичне значення, що свідчить про непогані довгострокові перспективи підприємства.

Застосуємо універсальну дискримінантну функцію для прогнозування імовірності банкрутства підприємства (табл. 7.12).

Таблиця 7.12 – Розрахунок імовірності банкрутства підприємства за допомогою універсальної дискримінантної функції

Показники моделі	Формула розрахунку	Попередній рік	Звітний рік
Коефіцієнт Бівера	$X_1 = (\Phi 2. \text{ р. 220} + \Phi 2 \text{ р. 260}) : (\Phi 1 \text{ р. 480} + \Phi 1 \text{ р. 620})$	$2416 : 21163,8 = 0,114$	$2199 : 23118 = 0,095$
Коефіцієнт фінансової незалежності	$X_2 = \Phi. \text{ № 1, р. 380} : \Phi. \text{ № 1, р. 640}$	$39904,4 : 1068,2 = 0,653$	$41028 : 64146 = 0,640$
Коефіцієнт прибутковості активів	$X_3 = \Phi. \text{ № 2, р. 220} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$1128 : 61068,2 = 0,019$	$1119 : 64146 = 0,017$
Рентабельність продаж	$X_4 = \Phi. \text{ № 2, р. 035} - (\text{р.040} + \text{р.070} + \text{р.080}) : \Phi. \text{ № 2, р. 035}$	$6354 : 56803,4 = 0,112$	$7852 : 75823 = 0,104$
Співвідношення виробничих запасів і виручки від реалізації	$X_5 = \Phi. \text{ № 1, р. 100} : \Phi. \text{ № 2, р. 035}$	$2657,25 : 56803,4 = 0,047$	$2504 : 75823 = 0,033$
Коефіцієнт оборотності основного капіталу	$X_6 = \Phi. \text{ № 2, р. 035} : \Phi. \text{ № 1, р. 280}$	$56803,4 : 61068,2 = 0,930$	$75823 : 64146 = 1,182$
$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1 X_6$		0,909	2,464

За результатами оцінки підприємства за універсальною дискримінантною функцією у попередньому році фінансова рівновага

підприємства була порушена, а у звітному році ситуація покращилась і банкрутство підприємству вже не загрожує.

У табл. 7.13. проаналізуємо імовірність банкрутства підприємства за допомогою Z-рахунку В. Пареної та І. Долгалєва.

Таблиця 7.13 – Розрахунок імовірності банкрутства підприємства за допомогою Z-рахунку В. Пареної та І. Долгалєва

Показники моделі	Формула розрахунку	Попередній рік	Звітний рік
Частка оборотних засобів у активах	$X_1 = \Phi 1. \text{ р. } 260 : \Phi 1. \text{ р. } 280$	$23816,85 : 61068,2 = 0,39$	$26599 : 64146 = 0,415$
Прибутковість залученого капіталу	$X_2 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 220 : \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 480 + \text{ р. } 620 + \text{ р. } 430$	$1118,8 : 21163,8 = 0,053$	$1128 : 23118 = 0,049$
Коефіцієнт поточної ліквідності	$X_3 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 260 : \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 620$	$26194,6 : 23849,4 = 1,098$	$27005 : 18093 = 1,493$
Коефіцієнт фінансової незалежності	$X_4 = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 380 : \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 640$	$39904,4 : 61068,2 = 0,653$	$41028 : 64146 = 0,640$
Коефіцієнт оборотності активів	$X_5 = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 : \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$	$56803,4 : 61068,2 = 0,930$	$75823 : 64146 = 1,182$
$Z = 0,131227X_1 + 0,257571X_2 + 0,570029X_3 + 0,002992X_4 + 0,038179X_5$		$Z = 0,73$	$Z = 0,97$

Отже, спостерігаємо середню вірогідність банкрутства підприємства за моделлю В. Пареної і І. Долгалєва. Позитивні динаміка Z-рахунку протягом досліджуваних років свідчить про зміцнення позицій підприємства.

Проаналізуємо імовірність банкрутства підприємства за рейтинговим числом (автори Р. Сайфулін, Г. Кадиков) (табл.7.14).

Таблиця 7.14 – Розрахунок імовірності банкрутства підприємства за допомогою рейтингового числа

Показники моделі	Формула розрахунку	Попередній рік	Звітний рік
Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_3 = \Phi 1. \text{ р. } 380 : \Phi 1. \text{ р. } 640$	$39904,4 : 61068,2 = 0,653$	$41028 : 64146 = 0,640$
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{пл} = \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 260 : \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 620$	$26194,6 : 23849,4 = 1,098$	$27005 : 18093 = 1,493$
Інтенсивність обігу активів	$K_i = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 : \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 280$	$56803,4 : 61068,2 = 0,930$	$75823 : 64146 = 1,182$
Рентабельність реалізації продукції	$K_m = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035 - (\text{р. } 040 + \text{р. } 070 + \text{р. } 080) : \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 035$	$2640 : 56803,4 = 0,046$	$2327 : 75823 = 0,031$
Рентабельність власного капіталу	$K_{пр} = \Phi. \text{ № } 2, \text{ р. } 220 : \Phi. \text{ № } 1, \text{ р. } 380$	$1128 : 39904,4 = 0,028$	$1119 : 41028 = 0,027$
$R = 2K_3 + 0,1K_{пл} + 0,08K_i + 0,45K_m + K_{пр}$		$1,54$	$1,54$

Оскільки значення рейтингового числа протягом дослідженого періоду є сталим і більше одиниці, стан підприємства можна вважати нормальним.

Загалом, проведена за різними методиками діагностика імовірності банкрутства підприємства має різні результати – від нормального стану підприємства і непоганих довгострокових перспектив до високого рівня загрози. Це є підтвердженням вищезазначених недоліків більшості з моделей – обмежена придатність їх до застосування на базі звітності підприємств України.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Дайте означення понять „неплатоспроможність”, „банкрутство”. У чому полягає відмінність між ними?
2. Охарактеризуйте види банкрутства підприємства та чинники, що його зумовлюють.
3. Що відносять до екзогенних чинників кризи?
4. Що відносять до ендогенних чинників кризи?
5. Опишіть сутність, призначення та законодавчі норми проведення санації.
6. Які існують підходи до прогнозування фінансового стану з позиції можливого банкрутства підприємства?
7. Назвіть основні інтегральні індекси (показники) імовірності банкрутства? За яким принципом їх побудовано?
8. У чому полягають переваги використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв оцінки можливості банкрутства підприємства? Які обмеження і недоліки має цей метод?
9. Які показники використовують для оцінки і прогнозування показників задовільності структури балансу в Україні?

Тести

1. Термін "санація" перекладається як:
 - а) діагностика;
 - б) оздоровлення;
 - в) банкрутство.
2. Проведення фінансової санації може бути ініційовано:
 - а) комерційним банком;
 - б) Національним банком України;
 - в) податковою інспекцією.

3. До екзогенних факторів виникнення фінансової кризи відносяться:
а) низький рівень менеджменту;
б) несприятлива кон'юнктура ринку;
в) податковий тиск.

4. Ендогенні фактори фінансової кризи підприємства включають:
а) низький рівень кваліфікації персоналу;
б) форс-мажорні обставини;
в) застаріле обладнання.

5. Якщо Z-фактор за п'ятифакторною моделлю Альтмана дорівнює 1.9, можна зробити такий висновок:

- а) ймовірність банкрутства підприємства максимальна;
- б) ймовірність банкрутства підприємства мінімальна;
- в) ймовірність банкрутства підприємства висока, але не критична.

6. Якщо Z-фактор за чотирифакторною моделлю Спрінгейта дорівнює 1.9, можна зробити такий висновок:

- а) підприємство є потенційним банкрутом;
- б) фінансові показники діяльності підприємства задовільні;
- в) Z-фактор за моделлю Спрінгейта не може дорівнювати 1.9, оскільки знаходиться у межах від 0 до 1.

7. Коефіцієнт Бівера являє собою:

- а) чистий оборотний капітал, поділений на залучений капітал підприємства;
- б) відношення чистого доходу підприємства до суми довго- і короткострокових зобов'язань;
- в) у чисельнику – чистий прибуток + амортизація; у знаменнику – поточна заборгованість + довгострокова заборгованість.

Практичні завдання

Завдання 1. На основі фінансової звітності (додаток Б) проаналізувати фінансовий стан та ймовірність банкрутства підприємства за допомогою коефіцієнтів Альтмана, Ліса, Сайфуліна, Таффлера у динаміці. Визначити відхилення інтегральних показників за досліджений період та від рекомендованих оптимальних значень. Порівняти результати. Розв'язок задачі оформити аналітичною таблицею. Зробити висновки.

Завдання 2. На основі фінансової звітності (додаток Б) проаналізувати фінансовий стан та ймовірність банкрутства підприємства за допомогою двофакторної моделі, універсальної дискримінантної функції, коефіцієнтів Спрінгейта, Пареної та Долгалєва у динаміці.

Одержані результати порівняти. Визначити відхилення інтегральних показників за досліджений період, а також відхилення від рекомендованих оптимальних значень. Розв'язок задачі оформити аналітичною таблицею. Зробити висновки.

Завдання 3. На основі фінансової звітності (додаток Б) проаналізувати фінансовий стан підприємства за 2 роки у порядку, визначеному „Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства чи доведення до банкрутства”. Для цього визначити: показник поточної платоспроможності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт забезпечення власними засобам, чистий прибуток, порівняти розраховані показники з рекомендованими значеннями. Оформити таблицю та зробити висновки щодо ступеня платоспроможності підприємства.

Завдання 4. На основі фінансової звітності (додаток Б) здійснити експрес-аналіз фінансового стану підприємства (фінансовий моніторинг) за допомогою коефіцієнта Бівера послідовно за 2 роки. Проаналізувати динаміку, зробити висновки.

8 АНАЛІЗ І ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1 Сутність фінансової стійкості підприємства

У сучасних ринкових умовах господарювання, коли діяльність підприємства та його розвиток здійснюються за рахунок самофінансування, а при недостатніх фінансових ресурсах – за рахунок залучених коштів, важливою аналітичною характеристикою і основою стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Вона обумовлена як стабільністю економічного середовища, в рамках якого здійснюється діяльність підприємства, так і результатами його функціонування, активного і ефективного реагування на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів.

В економічній літературі існує багато точок зору різних авторів щодо визначення сутності фінансової стійкості. Загалом, **фінансова стійкість** відображає такий стан фінансових ресурсів, зокрема, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоздатності в умовах допустимого рівня ризику.

Визначення меж фінансової стійкості підприємства є однією з важливих економічних проблем, оскільки, на думку багатьох науковців, недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства, відсутності у нього грошових засобів для фінансування поточної та інвестиційної діяльності, а при погіршенні фінансового стану, можливо, і до банкрутства [20]. Надмірна ж фінансова стійкість буде створювати перешкоди на шляху розвитку підприємства, поповнюючи його затрати зайвими запасами і резервами. Знання допустимих меж зміни джерел засобів для покриття вкладення капіталу у основні фонди чи виробничі запаси дозволяє генерувати такі потоки господарських операцій, які ведуть до покращення фінансового стану підприємства, підвищення його стійкості.

Одним з найважливіших компонентів (ознак) фінансової стійкості більшість авторів вважають платоспроможність підприємства, тобто можливість його розраховуватися за своїми зобов'язаннями [18, 23, 24].

У ряді випадків навіть при відсутності вільних грошових коштів для розрахунків за борговими зобов'язаннями підприємства можуть зберігати платоспроможність, якщо вони спроможні швидко продати що-небудь зі свого майна і, завдяки вирученим коштам, розрахуватися. У інших же підприємств такої можливості немає, оскільки вони не володіють активами, які могли б бути швидко перетворені у грошові засоби. У такому випадку виникає потреба у такому понятті як ліквідність. Оскільки одні види активів перетворюються на гроші швидше, а інші – повільніше,

активи підприємства групуються за ступенем їх ліквідності, тобто можливості перетворення у грошові засоби.

Ще одним важливим компонентом фінансової стійкості підприємства вважають наявність у нього фінансових ресурсів, необхідних для розвитку виробництва [26]. Зрозуміло, що самі фінансові ресурси можуть бути сформовані у достатньому розмірі тільки за умови ефективної роботи підприємства, що означає стабільне отримання доходу, який забезпечує наявність прибутку. У ринковій економіці саме зростання прибутку створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. При цьому для досягнення та підтримки фінансової стійкості важлива не тільки абсолютна величина прибутку. Першочергове значення має її рівень відносно вкладеного капіталу чи затрат підприємства, тобто показник, який характеризує рівень ефективності господарювання, а саме – рентабельність (прибутковість). Величина і динаміка рентабельності характеризують ступінь ділової активності підприємства та його фінансовий добробут.

Вищою формою стійкості підприємства є його здатність розвиватися в мінливих умовах внутрішнього та зовнішнього середовищ. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів, вміти організовувати їх рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами та, при необхідності, мати можливість залучати кредити.

Слід мати на увазі, що більша частина прибутку та позитивна динаміка рентабельності, безсумнівно, сприятливо відображаються на фінансовому стані підприємства, підвищують його фінансову стійкість. Але подібне твердження справедливе лише до певних меж, оскільки зазвичай більш висока прибутковість пов'язана і з більш високим ризиком. Для того, щоб замість отримання більшого доходу підприємство не понесло значних збитків і не стало врешті-решт неплатоспроможним, потрібна ефективна система страхового захисту майнових прав підприємства, яка відповідала б потребам ринку. Це дасть можливість підприємству сміливіше приймати управлінські рішення, зокрема, використовувати більш ризиковані варіанти інвестування фінансових ресурсів.

Найважливішими внутрішніми факторами фінансової стійкості є такі:

- галузева належність підприємства;
- склад і структура продукції та послуг, що випускаються, їх частка у загальному платоспроможному попиті;
- величина і структура витрат, їх динаміка у порівнянні з грошовими доходами;
- розмір оплаченого статутного капіталу;

- стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси і резерви, їх склад і структура;

- технологія і модель організації виробництва і управління ним тощо.

До зовнішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства, відносять:

- економічні умови господарювання;
- пануюча у суспільстві техніка та технологія;
- платоспроможний попит споживачів;
- економічна та фінансово-кредитна політика уряду та його рішення;
- законодавчі акти стосовно контролю за діяльністю підприємства;
- загальна політична та економічна стабільність;
- податкова та кредитна політика;
- конкуренція;
- ступінь розвитку фінансового ринку;
- ступінь розвитку страхової справи та зовнішньоекономічних зв'язків;
- зміна курсів валют;
- налагодженість економічних зв'язків з партнерами тощо.

В залежності від вищезазначених факторів Радіонова В. М., Федотова М. А. розрізняють внутрішній та зовнішній аспекти прояву фінансової стійкості. Так, зовнішній аспект фінансової стійкості підприємства пов'язаний із стабільністю економічного середовища, у якому воно функціонує. Ця стабільність у більшості випадків визначається ефективністю державного регулювання на макrorівні та динамікою кон'юнктури фінансового ринку.

Внутрішній аспект фінансової стійкості підприємства відображає такий фінансовий стан суб'єкта господарювання, за якого забезпечується достатньо високий результат його функціонування.

Загалом, у практиці оцінки фінансової стійкості існує два загальноприйнятих підходи: перший підхід ґрунтується на абсолютній, а другий – на відносній оцінці фінансової стійкості. Розглянемо послідовно кожен з них.

8.2 Абсолютна оцінка фінансової стійкості підприємства

Для абсолютної оцінки фінансової стійкості підприємства визначають надлишок або недостатність коштів для формування запасів і витрат як різницю між величиною джерел покриття та величиною запасів.

Співвідношення вартості запасів та величин власних і залучених джерел їх формування – один з важливих факторів стійкості фінансового стану підприємства. Ступінь забезпеченості запасів джерелами формування є причиною того чи іншого ступеня поточної платоспроможності (або неплатоспроможності) організації [16].

Шеремет і Сайфулін, а також Попович рекомендують для оцінки фінансової стійкості визначати тривимірний показник типу фінансової ситуації. Для розрахунку цього показника порівнюють загальну величину запасів і витрат підприємства та джерела їх формування. Дані для розрахунку містяться у фінансовій звітності підприємства, а саме – у формі № 1 “Баланс”.

$$ЗВ = (\Phi.1p.100 + p.110 + p.120 + p.130 + p.140), \quad (8.1)$$

де $ЗВ$ – загальна величина запасів і витрат.

При цьому використовуються різні показники джерел формування запасів і витрат, а саме:

1) наявність власних оборотних коштів (ВОК)

$$ВОК = ВК - НА = (\Phi.1p.380 - p.080), \quad (8.2)$$

де $ВК$ – величина джерел власного капіталу;

$НА$ – величина необоротних активів.

2) наявність власних оборотних коштів і довгострокових залучених джерел формування запасів (перманентний капітал, ПК):

$$ПК = ВОК + ДЗ = ВОК + (\Phi.1p.480), \quad (8.3)$$

де $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання.

3) загальна величина основних джерел формування запасів і витрат, тобто наявність власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів і залучених коштів:

$$ЗАГ = ПК + КК = ПК + (\Phi.1p.620), \quad (8.4)$$

де $КК$ – короткострокові залучені кошти.

Значення останнього показника є наближеним, оскільки частина короткострокових кредитів видається під товари відвантажені (тобто, вони не призначені для формування запасів і витрат), а для покриття запасів і витрат залучається частина кредиторської заборгованості [18].

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники рівня забезпеченості запасів і витрат джерелами формування:

1) надлишок чи недостатність власних оборотних коштів:

$$\Phi^{ВОК} = ВОК - ЗВ, \quad (8.5)$$

2) надлишок чи недостатність перманентного капіталу:

$$\Phi^{ПК} = ПК - ЗВ, \quad (8.6)$$

3) надлишок чи недостатність усіх джерел:

$$\Phi^{3AG} = 3AG - 3B, \quad (8.7)$$

За допомогою цих показників визначається тривимірний показник типу фінансової стійкості, тобто:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{якщо показник } \Phi > 0, \\ 0, & \text{якщо показник } \Phi < 0. \end{cases} \quad (8.8)$$

Розрахунок трьох вищенаведених показників дає змогу класифікувати фінансові ситуації за рівнем їх стійкості. Так, за цим критерієм можна виділити чотири типи фінансових ситуацій:

1) абсолютна стійкість фінансового стану спостерігається за умов, що:

$$S = \{1, 1, 1\}. \quad (8.9)$$

Така ситуація характеризується тим, що усі запаси і витрати підприємства покриваються власними оборотними коштами, тобто організація не залежить від зовнішніх кредиторів [19]. Така ситуація зустрічається доволі рідко і свідчить про те, що підприємство не використовує зовнішні джерела для здійснення основної діяльності.

2) нормальна фінансова стійкість підприємства, яка гарантує його платоспроможність:

$$S = \{0, 1, 1\}. \quad (8.10)$$

Дане співвідношення показує, що підприємство використовує всі джерела фінансових ресурсів і повністю покриває запаси [6]. З позицій фінансового менеджменту такий тип фінансової стійкості є нормальним і найбільш бажаним для підприємства.

3) нестійке фінансове становище, пов'язане з порушенням платоспроможності, однак при цьому все ж існує можливість встановлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів, скорочення дебіторів та прискорення оборотності запасів.

$$S = \{0, 0, 1\} \quad (8.11)$$

При цьому фінансова нестійкість вважається допустимою, якщо виконуються такі умови.

1. Величина короткострокових кредитів та залучених коштів, що беруть участь у формуванні запасів і витрат, не перевищує сумарної вартості виробничих запасів і готової продукції (найбільш ліквідної частини запасів і затрат).

2. Вартість незавершеного виробництва разом із витратами майбутніх періодів дорівнює сумі позичкових і довгострокових джерел формування запасів і витрат або є меншими за них.

Якщо ж зазначені умови не виконуються, то фінансова стійкість вважається ненормальною і відображає тенденцію до суттєвого погіршення фінансового стану підприємства.

4) кризовий фінансовий стан проявляється у тому, що грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають навіть його кредиторської заборгованості, тобто:

$$S = \{0, 0, 0\}. \quad (8.12)$$

В табл. 8.1 наведені дані для оцінки фінансової стійкості підприємства за тривимірним показником на підставі показників балансу за звітний період (додаток А).

Таблиця 8.1 – Розрахунок і оцінка тривимірного показника типу фінансової стійкості

Показник	Формула розрахунку	Значення показника	
		На початок періоду	На кінець періоду
ЗВ	(Ф.1 р. 100 + р. 110 + + р. 120 + р. 130 + р. 140)	8878,0	5963,0
ВОК	Ф.1 р. 380 – р. 080	2218,0	4744,0
ПК	ВОК + (Ф.1 р. 480)	2345,0	8912,0
ЗАГ	ПК + (Ф.1 р. 620)	26193,0	27005,0
$\Phi^{\text{ВОК}}$	ВОК – ЗВ	-6660,0	-1219,0
$\Phi^{\text{ПК}}$	ПК – ЗВ	-6533,0	2949,0
$\Phi^{\text{ЗАГ}}$	ЗАГ – ЗВ	17315,0	21042,0
S(Φ)		S = {0, 0, 1}	S = {0, 1, 1}
Трактування показника S		Нестійке фінансове становище	Нормальна фінансова стійкість

Отже, як видно з розрахованих даних (табл. 8.1), протягом звітного періоду спостерігається тенденція покращення фінансової ситуації на підприємстві. Якщо на початок звітного періоду тривимірний показник засвідчив нестійке фінансове становище підприємства, то вже на кінець періоду показник $\Phi^{\text{ПК}}$ змінює значення з від'ємного на додатне (недостатність перманентного капіталу змінюється на надлишок), як наслідок, маємо нормальну фінансову стійкість. Отже, на кінець періоду підприємство використовує всі джерела фінансових ресурсів і повністю покриває запаси.

Заслуговує на увагу також концепція оцінки фінансової стійкості запропонована Абрютіним М. С., Грачовим А. В., в основі якої лежить розподіл активів підприємства на фінансові і нефінансові. Фінансові активи, в свою чергу, поділяються на мобільні і немобільні [31].

Мобільні фінансові активи – це високоліквідні активи, тобто грошові кошти і поточні фінансові вкладення. Немобільні фінансові активи містять у собі довгострокові фінансові вкладення та усі види дебіторської заборгованості.

Нефінансові активи поділяються на довгострокові і оборотні.

Довгострокові нефінансові активи включають основні засоби, нематеріальні активи та незавершене будівництво. До складу **оборотних нефінансових активів** входять запаси і витрати.

Відповідно до зазначеної концепції фінансова рівновага і стійкість фінансового стану підприємства досягаються за умови, що нефінансові активи покриваються власним капіталом, а фінансові – позиковим.

Запас стійкості збільшується в міру перевищення власного капіталу над нефінансовими активами або в міру перевищення фінансових активів над позиковим капіталом. Протилежне відхилення від параметрів рівноваги в бік перевищення нефінансових активів над власним капіталом свідчить про втрату стійкості. Відповідно до цього автори запропонованої концепції виділяють кілька варіантів фінансової стійкості підприємства (табл. 8.2.)

Таблиця 8.2 – Можливі варіанти фінансової стійкості підприємства

Ознака варіанта	Варіант
1. Мобільні фінансові активи більші за всі зобов'язання	СУПЕРСТІЙКІСТЬ
2. Мобільні фінансові активи менші всіх зобов'язань, але сума всіх фінансових активів більша за них	ДОСТАТНЯ СТІЙКІСТЬ
3. Власний капітал дорівнює нефінансовим активам, а фінансові активи дорівнюють всім зобов'язанням	ФІНАНСОВА РІВНОВАГА
4. Власний капітал більший довгострокових фінансових активів, проте менший за всю суму нефінансових активів	ДОПУСТИМА ФІНАНСОВА НАПРУГА
5. Власний капітал менший за довгострокові фінансові активи	ЗОНА РИЗИКУ

В табл. 8.3 наведені дані для оцінки фінансової стійкості підприємства на основі розподілу активів підприємства на фінансові і нефінансові на підставі показників балансу за звітний період (додаток А).

За результатами табл. 8.3. фінансові активи мають тенденцію до збільшення протягом звітного періоду, причому така позитивна динаміка спричинена істотним збільшенням обох частин фінансових активів – мобільної і немобільної.

Власний капітал також збільшився протягом періоду, що аналізується. Так, якщо на початок періоду він становив 40464 тис. грн., то на кінець періоду його величина спостерігається вже на рівні 41592 тис. грн., що також характеризує підприємство з позитивного боку.

Ознакою позитивної динаміки фінансового стану є також зменшення суми позикового капіталу протягом року.

Таблиця 8.3 – Розрахунок показників для оцінки фінансової стійкості підприємства

Показник	Формула розрахунку	Значення показника	
		На початок періоду	На кінець періоду
1. Мобільні фінансові активи	Ф. 1 (р. 220 + р. 230 + + р. 240)	370,0	1585,0
2. Немобільні фінансові активи	Ф.1 (р.040+р.045+р.160 + +р. 050 + р. 170 + р. 180 + +р. 190 + р. 200 + р. 210)	32002,0	41602,0
3. Сукупні фінансові активи	р. 1 + р. 2	32372,0	43187,0
4. Довгострокові нефінансові активи	Ф. 1 (р. 010 + р. 020 + р. 030)	14156,0	14082,0
5. Оборотні нефінансові активи	Ф. 1 (р. 100 + р. 120 + р. 270)	7861,0	4852,0
6. Сукупні нефінансові активи	р. 4 + р. 5	22017,0	18934,0
7. Власний капітал	Ф. 1, р. 380	40464,0	41592,0
8. Позиковий капітал	Ф. 1 (р. 430 + р. 480 + р. 620)	23975,0	22261,0
9. Покриття нефінансових активів власним капіталом	р. 7 – р. 6	18447,0	22658,0
10. Покриття позикового капіталу фінансовими активами	р. 3 – р. 8	8397,0	20926,0
11. Покриття позикового капіталу мобільними фінансовими активами	р. 2 – р. 8	8027,0	19341,0
Варіант фінансової стійкості підприємства		Супер-стійкість	Супер-стійкість

Загалом, аналізуючи наведені дані, можна стверджувати, що підприємство володіє достатнім рівнем фінансової стійкості, оскільки нефінансові активи покриваються власним капіталом (сума перевищення власного капіталу над фінансовими активами становить 18447 тис. грн. та 22658 тис. грн. на початок і кінець звітного періоду, відповідно). Зростання суми зазначеного перевищення протягом року є додатковим свідченням покращення фінансової стійкості на підприємстві.

Фінансові активи підприємства істотно перевищують його позиковий капітал (на 8397 тис. грн. та 20926 тис. грн. на початок і кінець звітного періоду, відповідно), що також характеризує зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Найбільш жорстким критерієм фінансової стійкості вважається покриття позикового капіталу мобільними фінансовими активами. Будь-яке додатне значення цього показника характеризує, згідно з методикою Абрютіна М. С. та Грачова А. В., суперстійкість підприємства. На досліджуваному підприємстві цей показник не тільки є додатним, але й істотно збільшується на кінець звітного періоду порівняно з його початком на 11314 тис. грн. (19341 тис. грн – 8027 тис. грн). Отже, можна зробити

остаточний висновок, що підприємство має виключно високий рівень фінансової стійкості.

При аналізі фінансового стану підприємства більшість авторів вважають необхідним визначення запасу його фінансової стійкості (зони беззбитковості) [31, 33]. З цією метою витрати підприємства в залежності від обсягу виробництва і реалізації продукції слід попередньо поділити на змінні та постійні, визначити суму маржинального доходу і його частку у виручці від реалізації продукції, після чого розрахувати беззбитковий обсяг продаж (порог рентабельності), тобто суму виручки, яка необхідна для покриття постійних витрат підприємства. Рентабельність при такій величині виручки буде дорівнювати нулю [31].

Поріг рентабельності (ПР) – це відношення суми постійних витрат у складі собівартості реалізованої продукції до частки маржинального доходу у виручці.

Розрахувавши поріг рентабельності, неважко розрахувати і запас фінансової стійкості підприємства (ЗФС):

$$ЗФС = \frac{ЧД(В)P - ПР}{ЧД(В)P} \cdot 100\%, \quad (8.13)$$

де $ЧД(В)P$ – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг;

$ПР$ – поріг рентабельності.

З метою проведення аналізу беззбиткового рівня продаж та запасу фінансової стійкості, розділимо витрати підприємства на постійні і змінні (дані беремо з форми № 2 „Звіт про фінансові результати” (додаток А)).

Таблиця 8.4 – Розподіл витрат підприємства на постійні та змінні

Змінні				Постійні			
Стаття витрат	Рядки форми № 2	Поперед-ний період	Звітний період	Стаття витрат	Рядки форми № 2	Поперед-ний період	Звітний період
1.1 Матеріальні витрати	р. 230	38644	55377	1.2 Амортизація	р. 260	1080	1288
2.1 Витрати на оплату праці	р. 240	8357	8461	2.2 Інші операційні витрати (50%)	р. 270 : 2	22392	3443,5
3.1 Відрахування на соц.заходи	р. 250	3130	2991	3.2 Усього		23472	4731,5
4.1 Інші операційні витрати (50%)	р. 270 : 2	22392	3443,5	4.2 Питома вага постійних витрат в сумі витрат, %	(р. 3 табл. 10.4 : р. 280) · 100%	24,45	6,3
5.1 Усього		72523	70272,5				
6.1 Питома вага змінних витрат в усій сумі витрат, %	(р. 5.1 : р. 280) · 100%	75,55	93,7				

В табл. 8.5 наведені дані для розрахунку точки беззбитковості та запасу фінансової стійкості підприємства на підставі показників табл. 8.4 та форми № 2 „Звіт про фінансові результати” (додаток А).

Таблиця 8.5 – Розрахунок точки беззбитковості та запасу фінансової стійкості підприємства

Показник	Формула розрахунку	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
1. ЧД(В)Р, тис. грн	Ф. № 2, р. 035	56804	75823	19019	33,5
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Ф. № 2, р. 040	50450	67971	17521	34,73
3. Валовий прибуток, тис. грн	Ф. № 2, р. 050	6354	7852	1498	23,58
4. Сума умовно-постійних витрат, тис. грн	Табл. 8.4, р. 4.2 · · табл. 8.5, р. 2	12335	4282,17	-8052,83	-65,29
5. Сума умовно-змінних витрат, тис. грн	Табл. 8.4, р. 6.1 · · табл. 8.5, р. 2	38114,9 8	63688,8 3	25573,85	67,1
6. Маржинальний дохід, тис. грн	Табл. 8.4, р. 3.2 + + табл. 8.5, р. 3	29826	12583,5	-17242,5	-57,81
7. Частка маржинального доходу у ЧД(В)Р, %	Табл. 8.5 (р.6 : р.1)	0,525	0,166	-0,359	-68,38
8. Порог рентабельності, тис. грн	Табл. 8.4, р. 3.2 : : табл. 8.5, р. 7	44708,6	28503	-16205,6	-36,25
9. Запас фінансової стійкості - у відсотках	100% · табл. 10.5 (р. 1 – р. 8) :	21,29	62,41	41,12	193,1
- у тис. грн	: табл. 8.5, р. 1 табл. 8.5 (р. 1 – р. 8)	12095,4	47320	35224,6	291,2

Як видно з табл. 8.5., за досліджуваний період на підприємстві істотно збільшився такий показник, як чистий дохід (виручка) від реалізації (на 33,5%). Спостерігається також позитивна динаміка собівартості виготовленої та реалізованої продукції (темп приросту становить 34,73%), валовий прибуток збільшився на 23,58%. При цьому сума постійних витрат істотно зменшилась, що свідчить про удосконалення політики управління витратами, в той же час сума умовно-змінних витрат зросла, що є наслідком збільшення обсягів виробництва. Вищезазначені зміни позитивно характеризують підприємство.

Маржинальний дохід підприємства за досліджений період зменшився на 57,81%, а його частка у ЧД(В)Р зменшилась на 68,38%. Найбільший вплив на зазначені зміни мало істотне зменшення суми постійних витрат.

Точка беззбитковості (поріг рентабельності) знизилась у звітному році порівняно з попереднім на 36,25%. Так, якщо для покриття всіх витрат у попередньому році підприємству необхідно було реалізувати продукції на суму 44708,6 тис. грн, то у звітному році для аналогічних цілей необхідно було реалізувати продукції на 28503 тис. грн. На фоні

збільшення показника собівартості реалізованої продукції зазначені зміни є позитивними і свідчать про покращення фінансового стану підприємства.

В процесі застосування аналітичного методу визначення запасу фінансової стійкості було виявлено позитивну тенденцію до збільшення запасу фінансової стійкості. Так, якщо у попередньому періоді цей показник становив 12095,4 тис. грн, то у звітному періоді відбулося різке збільшення запасу фінансової стійкості до рівня 47320 тис. грн. Відповідно частка запасу фінансової стійкості у чистому доході (виручці) від реалізації зросла з 21,29 % у попередньому до 62,41% у звітному році.

Запас фінансової стійкості можна зобразити графічно (рис. 8.1). Для цього на осі абсцис відкладається обсяг реалізації продукції, на осі ординат – постійні, змінні витрати і прибуток. Точка, у якій лінія виручки пересікається з лінією витрат – це порог рентабельності. У цій точці виручка дорівнює витратам. Вище неї знаходиться зона прибутку, а нижче – зона збитку. Відрізок лінії виручки від цієї точки до верхньої – це запас фінансової стійкості.

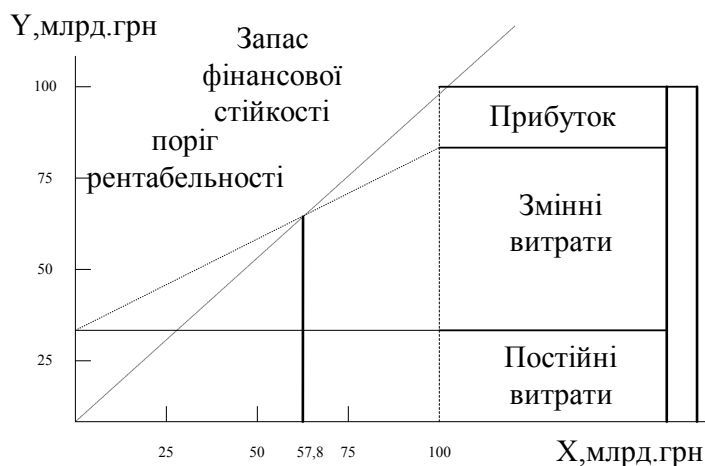


Рисунок 8.1 – Визначення запасу фінансової стійкості підприємства

Запас фінансової стійкості залежить від зміни виручки від реалізації і беззбиткового обсягу реалізації. Виручка, в свою чергу, може змінюватися за рахунок кількості реалізованої продукції, її структури, цін, а беззбитковий обсяг продаж – за рахунок суми постійних витрат, структури продаж, відпускних цін та питомих змінних витрат.

8.3 Відносна оцінка фінансової стійкості підприємства

У міжнародній і вітчизняній практиці у наш час більшість фірм проводить відносну оцінку фінансової стійкості організації за допомогою фінансових коефіцієнтів.

Фінансова стійкість згідно з цією методикою характеризується:

- співвідношенням власних і залучених коштів;

- темпами накопичення власних джерел;
- співвідношенням довгострокових і короткострокових зобов'язань;
- забезпеченням матеріальних оборотних коштів власними джерелами (взаємозв'язок активів і пасивів).

При оцінці фінансової стійкості застосовується аналітичний підхід, тобто, розраховані фактичні показники порівнюють з екстремальними (виходячи з практики закордонних країн та України) [34].

Традиційно для відносної оцінки фінансової стійкості як вітчизняними, так і зарубіжними авторами пропонується використовувати цілий ряд коефіцієнтів, які обчислюються, виходячи із наявної у фінансовій звітності інформації. Основні коефіцієнти, методика їх розрахунку та критичні межі значень наведені у таблиці 8.6.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу) обчислюється як відношення загальної суми власного капіталу підприємства до підсумку балансу. Цей коефіцієнт характеризує частку активів власників підприємства в загальній сумі активів, авансованих у його діяльність. Практикою встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування, тобто критичне значення коефіцієнта автономії складає 0,5.

Чим більше значення коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства (менша залежність від зовнішніх джерел).

Маневреність робочого капіталу характеризує частку запасів (матеріальних оборотних активів) у його загальній сумі, тобто визначається відношенням їх вартості до розміру робочого капіталу.

Зростання залишків запасів, характерне в умовах інфляції, призводить до збільшення зобов'язань підприємства, що, в свою чергу, може вплинути на його платоспроможність.

Зворотним показником коефіцієнта автономії є коефіцієнт фінансової залежності. Він показує, яка сума загальної вартості активів підприємства припадає на 1 гривню власних коштів. Чим менше значення коефіцієнта, чим ближче він до 1,0, тим менша фінансова залежність підприємства від зовнішніх джерел. Зростання цього показника у динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. Наприклад, якщо значення цього коефіцієнта 1,45, то це означає, що в кожній 1,45 грн, вкладеній в активи підприємства, 45 копійок – залучені із зовнішніх джерел.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу – це частка від ділення власних оборотних активів на всю суму власного капіталу. Він свідчить про ступінь мобільності використання власних коштів підприємства.

В процесі здійснення підприємницької діяльності досить вагомим аналітичним значення набуває фінансова незалежність підприємства від зовнішніх позикових джерел. Ступінь залежності підприємства від

кредиторів визначається коефіцієнтом концентрації залученого капіталу. Він показує частку залученого майна в активах підприємства.

Таблиця 8.6 – Методика розрахунку показників для оцінки фінансової стійкості підприємства за даними бухгалтерської звітності

Найменування показника	Формула розрахунку	Оцінка показника	
		За нормативним значенням	за динамікою
1	2	3	4
1. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	$\Phi. 1 (p. 380 : p. 640)$	$\geq 0,5$	збільшення
2. Маневреність робочого капіталу	$\Phi. 1 (\text{сума } p. 100 - 140) : (p. 260 - p. 620)$	За планом	за планом
3. Коефіцієнт фінансової залежності	$1 - K_{\text{автономії}}$	$\leq 0,5$	зменшення
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\Phi. 1 (p. 260 - p. 620) : (p. 380)$	$\geq 0,5$	збільшення
5. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\Phi. 1 (p. 480 + p. 620) : (p. 280)$	$\leq 0,5$	зменшення
6. Коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах	$\Phi. 1 (p. 480 : p. 080)$	$< 0,1$	зменшення
7. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\Phi. 1 (p. 480) : (p. 480 + p. 380)$	$< 0,5$	зменшення
8. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	$\Phi. 1 (p. 480) : (p. 480 + p. 620)$	$< 0,2$	норматив
9. Коефіцієнт поточних зобов'язань	$\Phi. 1 (p. 620) : (p. 480 + p. 620)$	$> 0,5$	збільшення
10. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	$\Phi. 1 (p. 480 + p. 620) : (p. 380)$	$< 0,5$	зменшення
11. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	$\Phi. 1 (p. 380 - p. 080) : (p. 260)$	$> 0,1$	збільшення
12. Коефіцієнт фінансової стабільності	$\Phi. 1 (p. 380) : (p. 480 + p. 620)$	> 1	збільшення
13. Коефіцієнт фінансового лівереджу	$\Phi. 1 (p. 480 : p. 380)$	$< 0,1$	зменшення
14. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	$\Phi. 1 (p. 260 - p. 620) : (\text{сума } pp. 100 - 140)$	$> 0,2$	збільшення
15. Коефіцієнт страхування бізнесу	$\Phi. 1 (p. 340) : (p. 280)$	$> 0,1$	збільшення
16. Коефіцієнт страхування статутного капіталу	$\Phi. 1 (p. 340) : (p. 300)$	за планом	за планом
17. Коефіцієнт страхування власного капіталу	$\Phi. 1 (p. 340) : (p. 380)$	$> 0,1$	збільшення
18. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	$\Phi. 1 (p. 260 - p. 620) : (p. 620)$	за планом	збільшення

Багато авторів вважають, що важливе значення для аналізу фінансової стійкості має вивчення структури необоротних активів, відображених в балансі за джерелами їх формування [36, 38]. За даними звітності можна встановити частку необоротних активів, джерелом фінансування яких були залучені кошти. Для цього розраховують коефіцієнт залучених джерел в необоротні активи як відношення суми довгострокових кредитів і позик до суми необоротних активів.

Іншим важливим показником фінансової стійкості є коефіцієнт довготермінового залучення позичених коштів, який обчислюють діленням суми довгострокових кредитів і позик на власні кошти плюс довгостроково позичені кошти. Він показує частку довгострокових позик, використаних для фінансування активів підприємства поряд з власними коштами.

Питома вага довгострокових і поточних зобов'язань в залучених джерелах формування майна визначається коефіцієнтами структури залученого капіталу.

Останнім часом багато авторів пропонують у процесі оцінки фінансової стійкості визначати запас джерел власних коштів (запас фінансової стійкості) [30, 35]. Цей показник оцінюється коефіцієнтом співвідношення позичених і власних коштів (фінансування), який є часткою від ділення всієї суми зобов'язань по залучених коштах на суму власних коштів. Він показує, скільки позичених коштів залучило підприємство на одну гривню вкладених у активи власних коштів. Якщо він більший за одиницю, фінансова автономність і стійкість підприємства сягають критичної точки. Даний коефіцієнт залежить від характеру господарської діяльності підприємства та швидкості обігу, передусім, оборотних активів. При високих показниках оборотності критичне значення коефіцієнта може набагато перевищувати одиницю без істотних наслідків для фінансової автономії підприємства.

Коефіцієнт забезпечення власними коштами розраховується як відношення різниці між власним капіталом і необоротними активами до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних активів. Значення коефіцієнта забезпечення власними коштами повинно бути більше 0,1.

Важливим показником для визначення фінансової стійкості підприємства є коефіцієнт фінансової стабільності, який характеризує співвідношення власних та позикових коштів і обчислюється шляхом ділення власного капіталу на залучений капітал. Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має досить високий рівень фінансової стійкості і відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення коефіцієнта повинно бути більшим 1. Якщо коефіцієнт фінансової стійкості менший за одиницю, то потрібно з'ясувати причини зменшення фінансової стабільності (падіння продажу, зменшення прибутку, необгрунтоване збільшення матеріальних запасів тощо).

Показник фінансового лівереджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань і визначається як відношення довгострокових зобов'язань до власного капіталу. Зростання даного коефіцієнта свідчить про зростання фінансового ризику, тобто можливість втрати платоспроможності. В такому разі більш детально аналізуються показники зобов'язань підприємства.

Рівень покриття матеріальних оборотних активів визначається за допомогою коефіцієнта забезпечення запасів робочим капіталом, який залежить від стану матеріальних запасів. Якщо на підприємстві фактична наявність запасів перевищує нормативні потреби, тоді робочий капітал не має змоги повністю їх покрити, і відповідно, коефіцієнт забезпечення запасів буде менший 1. За умови, якщо фактична наявність матеріальних оборотних активів менша, ніж визначена нормативом для здійснення господарської діяльності, коефіцієнт забезпечення запасів буде більший за 1, але це не буде свідчити про стійкий фінансовий стан підприємства.

Важливу роль у комплексній оцінці фінансового стану підприємства відіграє коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом, який характеризує питому вагу вільних оборотних активів суб'єкта господарювання.

Для покриття непередбачених втрат і збитків суб'єкти господарювання створюють резервний фонд. Для аналізу розміру резервного фонду можна розраховувати коефіцієнти страхової стабільності підприємства, які показують, скільки коштів зарезервувало підприємство на кожную гривню, відповідно, вартості майна за вкладами власників до статутного фонду, загальної суми активів та власного капіталу.

Розраховані значення вищенаведених коефіцієнтів порівнюються з нормативом відповідно до діючого законодавства або з критичними оцінками, прийнятими у світовій практиці.

Заслуговує на увагу інтегральна бальна методика оцінки фінансової стійкості. Сутність цієї методики полягає у класифікації підприємств за ступенем ризику, виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, вираженого у балах. Так, Л. В. Донцова і Н. А. Нікіфорова пропонують таку систему показників і їх рейтингових оцінок (табл. 8.7).

I клас – підприємства з нормальним запасом фінансової стійкості, що дає впевненість у поверненні залучених коштів;

II клас – підприємства, які демонструють деяку ступінь ризику із заборгованості, але ще не вважаються ризикованими;

III клас – проблемні підприємства. Тут ще не має ризику втрати коштів, але сумнівним є повне отримання відсотків;

IV клас – підприємства з високим ризиком банкрутства навіть після вжиття заходів щодо фінансового оздоровлення. Кредитори такого підприємства ризикують втратити свої кошти і відсотки;

V клас – підприємства з дуже високим ризиком, майже не платоспроможні.

Таблиця 8.7 – Розподіл підприємств за критеріями оцінки фінансового стану

Показник	Межі класів згідно з критеріями					
	I клас, бали	II клас, бали	III клас, бали	IV клас, бали	V клас, бали	VI клас, бали
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25 і більше – 20 бал.	0,2 – 16 бал.	0,15 – 12 бал.	0,1 – 8 бал.	0,05 – 4 бал.	менше 0,05 – 0 бал.
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,0 і більше – 18 бал.	0,9 – 15 бал.	0,8 – 12 бал.	0,7 – 9 бал.	0,6 – 6 бал.	менше 0,5 – 0 бал.
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 і більше – 16,5 бал.	(1,9-1,7) – (15-12) бал.	(1,6-1,4) – (10,5-7,5) бал.	(1,3-1,1) – (6-3) бал.	1,0 – 1,5 бал.	менше 1,0 – 0 бал.
Коефіцієнт фінансової автономії	0,6 і більше – 17 бал.	(0,59-0,54) – (15-12) бал.	(0,53 - 0,43) – (11,4-7,4) бал.	(0,42-0,41) – (6,6-1,8) бал.	0,4 – 1 бал.	менше 0,4 – 0 бал.
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,5 і більше – 15 бал.	0,4 – 12 бал.	0,3 – 9 бал.	0,2 – 6 бал.	0,1 – 3 бал.	менше 0,1 – 0 бал.
Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом	0,5 і більше – 15 бал.	0,9 – 12 бал.	0,8 – 9 бал.	0,7 – 6 бал.	0,6 – 3 бал.	менше 0,5 – 0 бал.
Мінімальне значення межі	100	85-64	63,9-56,9	41,6-28,3	18	-

У табл. 8.8. проаналізуємо фінансовий стан підприємства за методикою Л. В. Донцової і Н. А. Нікіфорової.

Таблиця 8.8 – Аналіз фінансового стану підприємства за методикою Л. В. Донцової і Н. А. Нікіфорової

Показник	Формула розрахунку	На початок періоду	Бали	На кінець періоду	Бали
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\Phi.1 (p. 220 + p. 230 + p. 240) : p. 620$	0,02	0	0,09	8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\Phi.1 (сума pp. 150 \div p. 240) : p. 620$	0,67	9	1,15	18
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\Phi.1 p. 260 : p. 620$	1,10	3	1,49	9
Коефіцієнт фінансової автономії	$\Phi.1 (p. 380 : p. 640)$	0,628	17	0,651	17
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\Phi.1 (p. 380 - p. 080) : (p. 260)$	0,085	0	0,176	6
Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом	$\Phi.1 (p. 260 - p. 620) : (сума pp. 100 \div 140)$	0,264	0	1,495	15
Усього	-	-	29	-	73
Клас підприємства	-	-	IV клас	-	II клас

Отже, за результатами аналізу на початок періоду підприємство відноситься до IV класу, тобто характеризується високим ризиком банкрутства навіть після вжиття заходів щодо фінансового оздоровлення. Кредитори такого підприємства ризикують втратити свої кошти і відсотки.

Але на кінець звітного року ситуація покращується, клас підприємства – II. Це означає, що присутній певний ризик із заборгованості, але загалом підприємство не вважається ризикованим.

Отже, протягом дослідженого періоду фінансовий стан підприємства, зокрема його фінансова стійкість, істотно покращились.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність поняття „фінансова стійкість підприємства”.
2. Яке значення має фінансова стійкість для власників підприємства та його ділових партнерів? Чому?
3. Які основні підходи існують для аналізу фінансової стійкості підприємства?
4. Які форми фінансової звітності є основними для проведення аналізу фінансової стійкості підприємства?
5. Розкрийте зміст і методiku аналізу абсолютних показників фінансової стійкості підприємства.
6. У чому полягає відносна оцінка фінансової стійкості підприємства?
7. Які коефіцієнти застосовують для оцінки фінансової стійкості підприємства?
8. Що вважається сталими джерелами фінансування оборотних активів?
9. Охарактеризуйте зовнішній і внутрішній аспекти фінансової стійкості підприємства.
10. Наведіть порядок розрахунку власного оборотного капіталу та перманентного капіталу.
11. У чому полягає методика визначення тривимірного показника типу фінансової стійкості?
12. Які типи фінансових ситуацій теоретично можливі за методикою визначення тривимірного показника типу фінансової стійкості? Які їх ознаки?
13. За яким критерієм і з якою метою здійснюється поділ активів на мобільні і немобільні?
14. Дайте означення запаса фінансової стійкості. Наведіть порядок розрахунку цього показника.

15. У чому сутність інтегральної бальної методики оцінки фінансової стійкості підприємства? Які показники містить дана методика?

Тести

1. Фінансова стійкість підприємства – це:

а) забезпеченість запасів і витрат власними і залученими джерелами формування;

б) такий стан ресурсів підприємства, який гарантує йому постійну платоспроможність, здатність вільно маневрувати грошовими засобами, і в результаті цього забезпечувати безперебійний процес виробництва і реалізації продукції, одержувати стабільний прибуток;

в) незалежність підприємства у фінансовому відношенні;

г) всі відповіді правильні.

2. Визначення тривимірного показника типу фінансової ситуації передбачає:

а) порівняння загальної величини запасів і витрат підприємства з джерелами їх формування;

б) порівняння загальної величини запасів підприємства з його витратами;

в) порівняння загальної величини короткострокової і довгострокової заборгованості підприємства;

г) порівняння показників наявності джерел формування запасів з відповідними їм показниками рівня забезпеченості запасів і витрат джерелами формування.

3. Якщо грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають його кредиторської заборгованості, то це ситуація:

а) нестійкого фінансового стану;

б) кризового фінансового стану;

в) нормальної фінансової стійкості;

г) абсолютної фінансової стійкості.

4. До мобільних фінансових активів відносять:

а) грошові кошти;

б) поточні фінансові вкладення;

в) правильна відповідь відсутня;

г) правильна відповідь – варіанти а і б.

5. Нефінансові активи поділяються на:

а) довгострокові і оборотні;

- б) мобільні і немобільні;
- в) стійкі і нестійкі;
- г) забезпечені і незабезпечені.

6. Вкажіть, які фактори впливають на величину запасу фінансової стійкості:

- а) величина власного капіталу;
- б) значення порогу рентабельності;
- в) рівень беззбиткового обсягу реалізації;
- г) величина виручки від реалізації.

Практичні завдання

Користуючись даними звітності (додаток Б) виконайте такі завдання:

Завдання 1. Оцінити фінансову стійкість підприємства за тривимірним показником типу фінансової стійкості на початок і на кінець періоду, зробити висновки та виявити шляхи удосконалення ситуації.

Завдання 2. Оцінити фінансову стійкість підприємства у динаміці за методикою, яка базується на розподілі активів на фінансові і нефінансові. Зробити висновки за результатами аналізу.

Завдання 3. Визначити маржинальний дохід, точку беззбитковості та запас фінансової стійкості підприємства на початок і кінець періоду, зробити висновки та виявити основні причини змін. Розв'язок задачі оформити таблицею.

Завдання 4. Розрахувати відносні показники (коефіцієнти) фінансової стійкості підприємства на початок і на кінець звітного періоду. Визначити абсолютні відхилення та темпи приросту показників, зробити висновки за результатами аналізу та вказати основні шляхи підвищення рівня фінансової стійкості. Розв'язок оформити таблицею.

Завдання 5. Визначити клас підприємства за інтегральною бальною методикою Л. В. Донцової і Н. А. Нікіфорової на початок і кінець періоду, проаналізувати результати та зробити висновки.

9 АНАЛІЗ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Сутність, значення і методи аналізу капіталу підприємства

Капітал – загальна вартість засобів підприємства у грошовій, матеріальній і нематеріальній формі, які авансовані у формування активів підприємства. У бухгалтерському обліку вартість капіталу відображається у пасиві балансу.

В залежності від класифікаційних ознак на сьогодні виділяють різні види капіталу. Зокрема, І. О. Бланк пропонує таку класифікацію (рис. 11.1).

Характерною рисою капіталу підприємства є його постійний кругообіг. Тому у процесі функціонування капіталу можна виділити три стадії, що формують замкнене коло.

1. Інвестування капіталу у грошовій формі у оборотні, необоротні активи.
2. Перетворення у процесі виробництва у товарну продукцію (послуги).
3. Після реалізації продукції (послуг) перетворення у грошовий капітал.

При формуванні капіталу керівництво підприємства переслідує, як правило, 2 цілі:

- 1) забезпечення потреби підприємства у придбанні активів;
- 2) оптимізація структури капіталу з точки зору забезпечення умов ефективності його використання.

У практиці фінансового аналізу найбільшого поширення набула класифікація капіталу на власний і залучений (зобов'язання). Зобов'язання, у свою чергу, поділяються на довгострокові і короткострокові (поточні).

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Довгострокові зобов'язання – всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями (довгострокові кредити банків, інші довгострокові фінансові зобов'язання, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання).

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу (короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, короткострокові векселі видані, кредиторська заборгованість за товари,

роботи, послуги, поточна заборгованість за розрахунками з одержаних авансів, з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, з учасниками, із внутрішніх розрахунків, інші поточні зобов'язання).

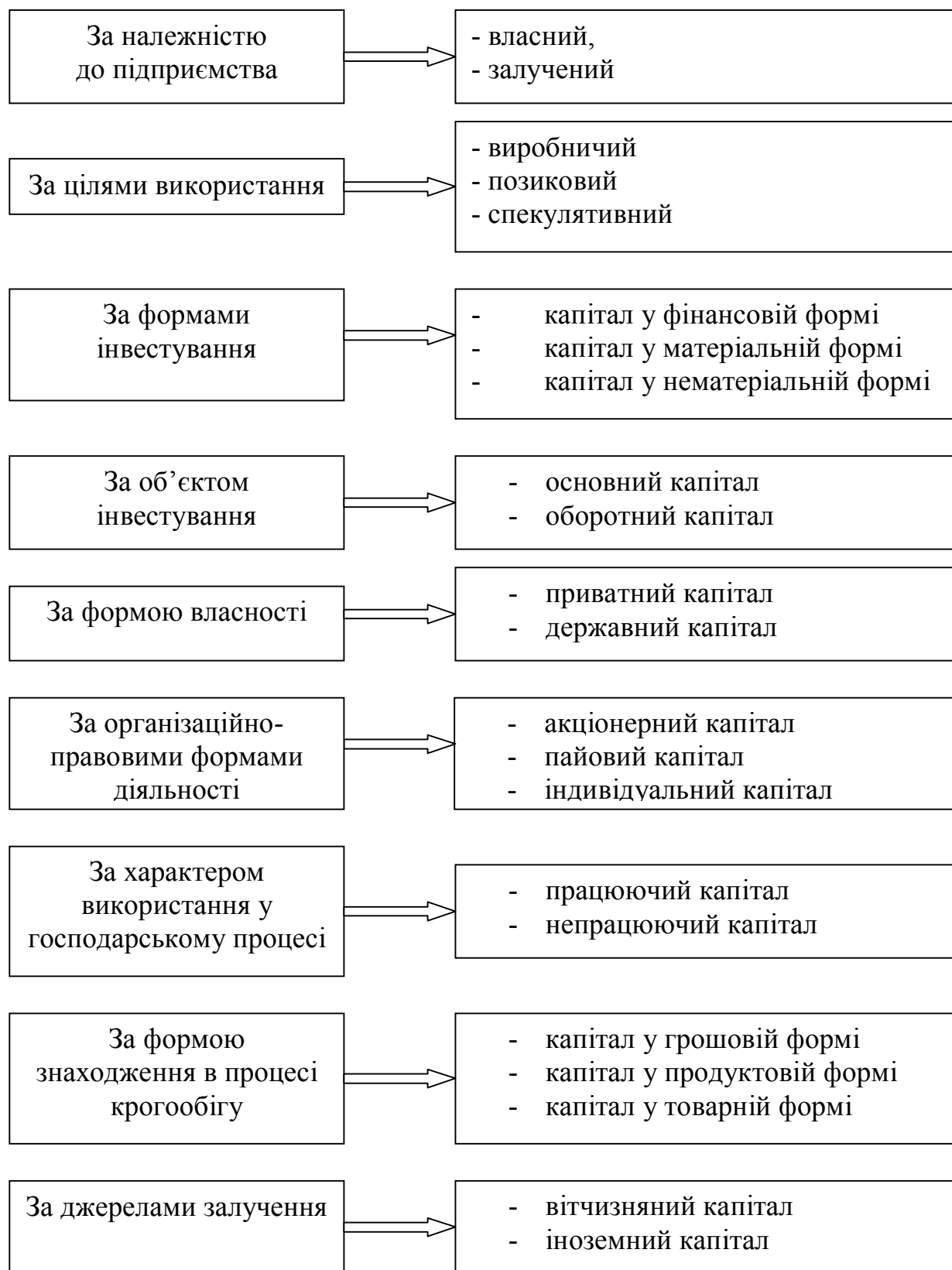


Рисунок 9.1 – Класифікація капіталу підприємства

Інформаційними джерелами для аналізу капіталу підприємства є баланс підприємства (ф. № 1), а також примітки до фінансової звітності (ф. № 5).

Аналіз капіталу підприємства здійснюється на основі агрегованого балансу підприємства, а також структури і динаміки короткострокових зобов'язань.

Аналіз капіталу підприємства передбачає проведення аналізу складу капіталу та його структури, зміни складових капіталу і джерел його формування.

Основними методами аналізу капіталу є вертикальний і горизонтальний методи, які застосовуються до аналізу балансу, а також метод фінансових коефіцієнтів та порівняльний аналіз.

Перелік основних напрямків аналізу капіталу [29] подано у табл. 9.1.

Таблиця 9.1 – Основні напрямки аналізу капіталу підприємства

Напрямок аналізу	Види аналізу
Горизонтальний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - порівняння показників звітного періоду з показниками попереднього; - порівняння показників звітного року з показниками аналогічного періоду минулого року; - порівняння показників капіталу за ряд років.
Вертикальний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - структурний аналіз капіталу за видами діяльності; - структурний аналіз капіталу за звітний період; - структурний аналіз капіталу за попередній період; - структурний аналіз власного капіталу; - структурний аналіз позикового капіталу;
Порівняльний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - показників капіталу підприємства з середньогалузевими значеннями; - показників капіталу підприємства з конкурентами; - показників капіталу з оптимальними значеннями; - показників капіталу підприємства з запланованими;
Коефіцієнтний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - розрахунок коефіцієнтів оборотності капіталу; - розрахунок показників рентабельності капіталу.

9.2 Аналіз структури і динаміки капіталу підприємства

По суті, аналіз капіталу підприємства передбачає аналіз структури і динаміки пасивів його балансу. При цьому повинні бути розглянуті абсолютні і відносні зміни у власних і позикових коштах підприємства, а також дані відповіді на такі запитання:

1) які кошти (власні чи позикові) є основним джерелом формування сукупних активів підприємства ?

2) як змінюється власний капітал (фактичний, за мінусом збитків і заборгованості засновників) і його частка у балансі підприємства за період, що аналізується?

- збільшення сприяє росту фінансової стійкості підприємства.
- зниження сприяє зниженню фінансової стійкості підприємства.

3) як змінилася частка позикових засобів у загальній сумі капіталу підприємства?

- збільшилася, що може свідчити про посилення фінансової нестійкості підприємства і підвищення ступеня його фінансових ризиків;
- зменшилася, що може свідчити про підвищення фінансової незалежності підприємства;
- не змінилася.

4) як за аналізований період змінилася структура власного капіталу, на які складові припадала найбільша питома вага?

5) які зобов'язання переважають у структурі позикового капіталу (довгострокові чи короткострокові)?

6) як змінилися довгострокові зобов'язання за аналізований період?

Аналіз структури фінансових зобов'язань дає відповідь на запитання, чи підвищився (знизився) ризик втрати фінансової стійкості підприємства.

Перевага короткострокових джерел у структурі позикових засобів є негативним фактом, що характеризує погіршення структури балансу і підвищення ризику втрати фінансової стійкості.

Перевага довгострокових джерел у структурі позикових засобів є позитивним фактом, що характеризує поліпшення структури капіталу і зменшення ризику втрати фінансової стійкості.

7) які зобов'язання переважають у структурі комерційної кредиторської заборгованості на початок і на кінець аналізованого періоду?

8) як змінилися за аналізований період короткострокові зобов'язання перед бюджетом, перед постачальниками і підрядниками, з оплати праці, зі страхування, з векселів виданих, із внутрішніх розрахунків, з одержаних авансів?

- збільшення суми отриманих авансів може бути позитивним моментом.

- зменшення суми отриманих авансів може бути негативним моментом.

9) які види короткострокової заборгованості в аналізованому періоді характеризуються найбільшими темпами росту?

Негативним моментом є висока частка заборгованості (більш 60 %) перед бюджетом, оскільки затримки відповідних платежів викликають нарахування пені, процентні ставки якої досить високі. Крім того, підвищується імовірність банкрутства. Негативним моментом є висока частка (більш 60 %) заборгованості перед позабюджетними фондами.

У таблиці 9.2 наведено склад, структуру і динаміку капіталу аналізованого підприємства.

Таблиця 9.2 – Склад і структура капіталу підприємства (станом на кінець року)

Статті балансу	Код рядка ф.1	Попередній період		Звітний період		Відхилення (+,-)	
		Сума, тис. грн	Частка, %	Сума, тис. грн	Частка, %	Суми, тис. грн	Частки, %
1 Власний капітал	380	40463,8	62,79	41592,0	65,14	+1128,2	+2,35
1.1 Статутний капітал	300	37630,0	58,39	37630,0	58,93	0,0	+0,54
1.2 Резервний капітал	340	380,0	0,59	380,0	0,60	0,0	+0,01
1.3 Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	2453,8	3,81	3582,0	5,61	+1128,2	+1,8
2 Позиковий капітал	480+ +620	23977,1	37,21	22261,0	34,86	-1716,1	-2,35
2.1 Довгострокові зобов'язання	480	127,7	0,20	4168,0	6,53	+4040,3	+6,33
2.2 Поточні зобов'язання	620	23849,4	37,01	18093,0	28,34	-5756,4	-8,67
2.2.1 Векселі видані	520	5567,3	8,64	5494,0	8,60	-73,3	-0,04
2.2.2 Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	5806,9	9,01	6399,0	10,02	+592,1	+1,01
2.2.3 Поточні зобов'язання за розрахунками:							
- з одержаних авансів	540	10608,6	16,46	3073,0	4,81	-7535,6	-11,65
- з бюджетом	550	643,4	1,00	1911,0	3,00	+1267,6	+2,00
- зі страхування	570	300,5	0,47	120,0	0,20	-180,5	-0,27
- з оплати праці	580	640,0	1,00	269,0	0,42	-371,0	-0,58
Інші поточні зобов'язання	610	282,7	0,44	827,0	1,30	+544,3	+0,86
Усього капіталу	640	64440,9	100,0	63853,0	100,0	-587,9	-

Отже, досліджуване підприємство станом на кінець звітної року має загальний розмір капіталу 63853 тис. грн. За останній рік спостерігаємо його зменшення на 587,9%.

Як видно з розрахованих даних, основну частку у капіталі підприємства протягом двох досліджених років має власний капітал. Його розмір на кінець звітної року становить 41592 тис. грн, а частка – 65,14%, що на 2,35% більше, ніж у попередньому періоді. Отже, підприємство є фінансово стійким, причому присутня тенденція подільшого підвищення рівня фінансової стійкості. Головною причиною означеної позитивної динаміки власного капіталу є збільшення суми нерозподіленого прибутку

протягом звітного року на 1128,2 тис. грн порівняно з попереднім, і, відповідно, збільшення питомої ваги цієї статті у капіталі підприємства на 1,8%.

Величина статутного і резервного капіталу не зазнали змін протягом досліджуваного періоду, що свідчить про стабільність функціонування підприємства, відсутність фактів додаткової емісії акцій та ситуацій, коли існувала б потреба у резервному капіталі.

Відповідно до позитивної динаміки власного капіталу, протягом досліджуваного періоду зменшились розміри (на 1716,1 тис. грн) та частка (на 2,35%) позикового капіталу. Зазначені зміни відбулися переважно за рахунок істотного зменшення розмірів поточних зобов'язань (на 5756,4 тис. грн), частка яких у структурі капіталу знизилась на 8,67% і становить на кінець звітного періоду 28,34%.

Поглиблене дослідження змін у поточних зобов'язаннях показує, що найбільший вплив на різке скорочення цієї частини капіталу має істотне зменшення статті „поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів” (на 7535,6 тис. грн, частка у капіталі зменшилась, відповідно на 11,65%). Неістотне зменшення можна констатувати також по статтях „векселі видані” (73,3 тис. грн), „поточні зобов'язання зі страхування” (180,5 тис. грн) та „поточні зобов'язання з оплати праці” (371,0 тис. грн). Зазначені зміни слід трактувати як позитивні, вони означають покращення платіжної дисципліни підприємства.

Як негативні прояви функціонування підприємства слід відмітити істотне зростання поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом на 1267,6 тис. грн (зростання частки цієї статті становить 2%), зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 592,1 тис. грн (частка цієї статті зросла на 1,01%), також збільшення інших поточних зобов'язань на 544,3 тис. грн.

Загалом за результатами аналізу можна зробити висновки про позитивні в цілому зміни у капіталі підприємства, про що свідчить зростання величини і частки власного капіталу, зменшення поточних зобов'язань. Проте загальна величина капіталу за досліджений період зменшилась, і, як наслідок, зменшились можливості підприємства до фінансування господарської діяльності, що є негативним моментом і потребує від керівництва коригуючих дій на наступний період.

Власний капітал, як вже зазначалося, є важливою складовою загального капіталу підприємства і тому є об'єктом постійної уваги власників і керівництва. Можливості аналізу власного капіталу значно розширюються при умові використання звіту про власний капітал (ф. № 4). Застосування цієї форми звітності у процесі аналізу дає можливість виявити джерела надходження та використання власного капіталу підприємства (табл. 9.3).

Таблиця 9.3 – Аналіз руху власного капіталу підприємства у звітному році, тис. грн

Статті	Статутний капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Разом
Залишок на початок року	37630	380	2454	40464
Чистий прибуток (збиток) за звітний період			1128	1128
Разом змін у капіталі			1128	1128
Залишок на кінець року	37630	380	3582	41592

Інформація з табл. 9.3 засвідчує, що підприємство ефективно працює і поповнює власний капітал за рахунок чистого прибутку.

Інформативним стосовно змін у капіталі підприємства та їх причин є також аналіз власного оборотного капіталу підприємства. Розрахунки за цим напрямком аналізу здійснено у 4-му розділі даного посібника (див. п. 4.2).

Як видно з табл. 9.2, крім власного капіталу, на розміри та структуру загального капіталу підприємства чинить істотний вплив кредиторська заборгованість. Аналізуючи цю частину капіталу, треба мати на увазі, що вона є джерелом покриття дебіторської заборгованості підприємства [29]. З зв'язку з цим доцільним є проведення порівняльного аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства. У випадку виявлення перевищення суми дебіторської заборгованості над кредиторською говорять про імобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість, у протилежному випадку – про недостатність власного капіталу для фінансування діяльності.

Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості досліджуваного підприємства подано у табл. 9.4.

Таблиця 9.4 – Порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства (станом на кінець року)

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	
			Абсолютне, тис.грн.	Відносне, %
1. Дебіторська заборгованість, тис. грн	15621,2	19163,0	+3541,8	+22,67
у т. ч. товарного характеру	6557,6	10720,0	+4162,4	+63,47
2. Кредиторська заборгованість, тис. грн	23977,1	22261,0	-1716,1	-7,16
у т. ч. товарного характеру	5806,9	6399,0	+592,1	+10,2
3. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, (р. 1 : р. 2)	0,652	0,86	+0,208	-
у т. ч. товарного характеру	1,13	1,68	+0,55	-

За даними таблиці 9.4 можна стверджувати, що у звітному році підприємство дотримувалося політики перевищення темпів росту

дебіторської заборгованості над кредиторською. Так, якщо дебіторська заборгованість у звітному періоді зросла на 22,67%, то кредиторська зменшилась на 7,16%. Відповідно, дебіторська заборгованість товарного характеру зросла ще більшими темпами (63,47% приросту), в той час як кредиторська заборгованість товарного характеру зросла усього на 10,2%.

Збільшуються показники співвідношення загальних сум дебіторської і кредиторської заборгованості, а також у розрізі товарної продукції (послуг).

Якщо у попередньому періоді на 1 грн. товарної кредиторської заборгованості припадало 1,13 грн. дебіторської, то у звітному періоді цей показник суттєво зростає, і на 1 грн. товарної кредиторської заборгованості припадає вже 1,68 грн. дебіторської заборгованості. В цілому виявлені тенденції характеризують підприємство з позитивного боку і свідчать про покращення його фінансового стану і розрахунків з кредиторами. Водночас слід звернути увагу на договірну політику і характер розрахунків з дебіторами, оскільки затримки платежів від них впливають на ліквідність і платоспроможність підприємства.

9.3 Аналіз ефективності використання капіталу підприємства

Для аналізу капіталу підприємства можуть застосовуватися такі фінансові коефіцієнти.

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства (ф. № 1 (р. 380 : р. 640)) і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність.

Частина власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів повинна бути не меншою 50%, тобто коефіцієнт незалежності $\geq 0,5$.

2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу – розраховується як відношення позикового капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства (ф. № 1 (р. 430 + р. 480 + р. 620 + р. 630) : р. 640) і показує питому вагу позикового капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність.

3. Коефіцієнт фінансування розраховується як співвідношення залучених та власних засобів і характеризує залежність підприємства від залучених засобів (ф. № 1 (р. 430 + р. 480 + р. 620 + р. 630) : р. 380). Коефіцієнт фінансування повинен бути меншим 1,0.

4. Коефіцієнт відношення основних засобів до власних коштів (ф. № 1 (р. 030 : р. 380)).

Характеризує наскільки основні засоби забезпечені власними джерелами фінансування.

5. Коефіцієнт структури позикового капіталу – розраховується як відношення короткострокових зобов'язань до всього позикового капіталу

(ф. № 1 р. 620 : (р. 430 + р. 480 + р. 620 + р. 630). Характеризує частку короткострокових зобов'язань у структурі позикового капіталу.

6. Рентабельність власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства (ф. 2 р. 220 : ф.1 р. 380).

7. Оборотність капіталу – характеризує інтенсивність використання капіталу, його ділову активність.

7.1. Оборотність капіталу у днях (тривалість обороту) розраховується як відношення середнього розміру капіталу до односторонньої чистої виручки від реалізації (ф.1 р. 640 · 360 днів : ф. 2 р. 035).

7.2. Коефіцієнт оборотності капіталу (ф. 2 р. 035 : ф.1 р. 640).

7.3. Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства (ф. 2 р. 035 : 380 ф. 1).

Аналогічно визначається коефіцієнт оборотності позикового капіталу.

Розрахунок показників оборотності капіталу подано у табл. 9.5.

Таблиця 9.5 – Показники оборотності капіталу підприємства

Показники	Формула	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	
				Абсолютне, тис. грн	Відносне, %
1 Середній розмір капіталу, тис. грн. у т. ч.:	ф. 1 р. 640 (гр.3 + гр.4) : 2	61068,2	64146,0	+3077,8	+5,03
1.1 власного капіталу	ф.1 р. 380 (гр.3+гр.4) : 2	39904,4	41028,0	+1123,6	+2,82
1.2 позикового капіталу	ф.1 р. 480 + + р. 620 (гр.3 + гр.4) : 2	21163,8	23118,0	+1954,2	+9,23
2 Виручка від реалізації, тис.грн.	ф.2 р. 035	56804,0	75823,0	+19019,0	+33,48
3 Оборотність капіталу, дні, у т. ч.:	(пок.1 · 360 днів) : пок. 2	387,02	304,56	-82,46	-21,31
3.1 власного капіталу	(пок.1.1 · 360 днів) : пок. 2	252,9	194,8	-58,1	-22,94
3.2 позикового капіталу	(пок.1.2 · 360 днів) : пок. 2	134,13	109,76	-24,37	-18,17
4 Число оборотів капіталу, раз, у т.ч.:	пок.2 : пок.1	0,931	1,182	+0,251	+26,96
4.1 власного капіталу	пок.2 : пок.1.1	1,424	1,848	+0,424	+29,78
4.2 позикового капіталу	пок.2 : пок.1.2	2,684	3,28	+0,596	+22,21

Примітка. У табл. 9.5 дані з балансу беруться середньорічні

За розрахованими у табл. 9.5 показниками можна зробити висновок про позитивні зрушення у капіталі підприємства за досліджений період. Так, спостерігаємо збільшення загальної суми капіталу на 5,03% (3077,8 тис. грн), що є свідченням розширення господарської діяльності підприємства. Позитивні зміни спостерігаються також за двома основними складовими капіталу. Так, власний капітал протягом звітнього року збільшився на 2,82%, а позиковий – на 9,23% (1123,6 тис. грн та 1954,2 тис. грн, відповідно).

Позитивним моментом є також зростання оборотності капіталу. Так, якщо у попередньому періоді протягом року капітал не встигав здійснити навіть один оберт (кількість обертів протягом року становила 0,931), то у звітньому році цей показник виріс до рівня 1,182. Відповідно до зростання оборотності капіталу зменшується показник тривалості одного обороту з 387,02 днів у попередньому періоді до 304,56 днів у звітньому періоді. Це також слід трактувати як позитивні зрушення, оскільки прискорення оборотності капіталу сприяє інтенсифікації усіх господарських процесів, збільшенню виручки і більш ефективному використанню капіталу.

Слід відзначити перевищення темпів оборотності позикового капіталу підприємства над власним. Так, за даними звітнього року кількість обертів позикового капіталу становила 3,28 раза, а для власного капіталу – лише 1,848.

В цілому за результатами аналізу можна стверджувати про прискорення оборотності капіталу досліджуваного підприємства, що свідчить про підвищення ефективності використання його ресурсів.

Показником, що враховує співвідношення між власним та позиковим капіталом, є коефіцієнт фінансування. А тому можливості факторного аналізу можуть бути розширені за рахунок використання такої факторної моделі:

$$O_{\kappa} = \frac{B \cdot BK \cdot PK}{K \cdot BK \cdot PK} = \frac{B}{BK} \cdot \frac{PK}{K} \cdot \frac{BK}{PK} = O_{BK} \cdot PB_{PK} \cdot K_{\text{фін}}, \quad (9.1)$$

де PK – позиковий капітал,

$PB_{\text{пк}}$ – питома вага позикового капіталу у загальному його розмірі,

$K_{\text{фін}}$ – коефіцієнт фінансування.

Можна використовувати також таку модель:

$$O_{\kappa p} = \frac{B \times OK \times OCK}{K \times OK \times OCK} = \frac{B}{OK} \times \frac{OCK}{K} \times \frac{OK}{OCK} = O_{OKP} \times PB_{OCK} \times K_{\text{МОБ}} \quad (9.2)$$

де $O_{\kappa p}$ – оборотність сукупного капіталу у разях;

O_{OKP} – оборотність оборотного капіталу у разях;

OK – оборотний капітал підприємства;

OCK – основний капітал підприємства;

PB_{OCK} – питома вага основного капіталу у загальному його розмірі;
 K_{MOB} – коефіцієнт мобільності капіталу.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. Дайте означення капіталу підприємства.
2. У якій формі фінансової звітності відображається сума капіталу?
3. Як ви розумієте феномен „функціонування капіталу”?
4. За якими ознаками і на які види поділяють капітал підприємства?
5. Які дії передбачає аналіз капіталу підприємства?
6. У чому відмінність між вертикальним і горизонтальним аналізом капіталу підприємства?
7. З якою метою здійснюють аналіз структури фінансових зобов'язань?
8. Які можливості для аналізу капіталу підприємства дає використання форми № 4 „Звіт про власний капітал”?
9. Яким чином і з якою метою здійснюється порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства?
10. Які коефіцієнти застосовують для аналізу капіталу підприємства?
11. Які показники оборотності Вам відомі?

Тести

1. Виберіть правильне означення капіталу підприємства:
 - а) сукупна вартість грошових коштів підприємства;
 - б) загальна вартість засобів підприємства у грошовій, матеріальній і нематеріальній формі, які авансовані у формування активів підприємства;
 - в) сукупність грошових коштів та високоліквідних цінних паперів підприємства;
 - г) загальна вартість акцій підприємства.
2. Які з наведених видів капіталу найбільш розповсюджені у сфері фінансового аналізу?
 - а) власний;
 - б) оборотний;
 - в) акціонерний;
 - г) основний;
 - д) залучений;
 - е) іноземний.
3. Структурний аналіз капіталу за видами діяльності та періодами є елементом:
 - а) горизонтального аналізу;
 - б) вертикального аналізу;
 - в) порівняльного аналізу;

г) коефіцієнтного аналізу.

4. Перевищення суми дебіторської заборгованості підприємства над кредиторською може свідчити про:

- а) надлишок власного капіталу на підприємстві;
- б) неспроможність підприємства розраховатися за своїми зобов'язаннями;
- в) іммобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість,
- г) недостатність власного капіталу для фінансування діяльності.

5. Коефіцієнт фінансування розраховується як:

- а) співвідношення власних та залучених засобів
- б) відношення позикового капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства
- в) співвідношення залучених та власних засобів
- г) розраховується як відношення короткострокових зобов'язань до всього позикового капіталу

6. Інтенсивність використання капіталу, ділову активність підприємства характеризують показники:

- а) ліквідності;
- б) оборотності;
- в) матеріаломісткості;
- г) платоспроможності.

Практичні завдання

Завдання 1. За даними фінансової звітності проаналізувати склад і структуру власного капіталу підприємства, динаміку зміни. Виявити основні тенденції та напрямки покращення структури власного капіталу. Розв'язати завдання у табличному вигляді.

Завдання 2. За даними фінансової звітності проаналізувати склад і структуру позикового капіталу підприємства, виявити динаміку зміни, зробити висновки. Розв'язати завдання у табличному вигляді.

Завдання 3. На підставі даних фінансової звітності обчислити та проаналізувати показники ефективності використання капіталу підприємства загалом, та його окремих складових частин зокрема. Зробити висновки.

Завдання 4. На підставі даних фінансової звітності та попередніх розрахунків проаналізувати вплив факторів на зміну оборотності капіталу підприємства у звітному періоді порівняно з попереднім. Зробити висновки.

Завдання 5. За даними фінансової звітності провести комплексний аналіз капіталу підприємства та розробити пропозиції для удосконалення існуючої ситуації.

10 АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

10.1 Сутність інвестицій та особливості інвестиційної діяльності

Економічна діяльність суб'єктів господарювання значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій.

Термін “інвестиція” походить від лат. invest, що означає “вкладати”.

Нині **інвестиції** – це вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу.

У сучасній зарубіжній літературі термін “інвестування” часто трактується як придбання цінних паперів (акцій, облігацій). В Україні цей термін ідентифікується з терміном “капітальні вкладення”. Інвестиції в цьому разі розглядаються як вкладання у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Водночас інвестиції можуть спрямовуватись на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау).

Окремі автори, визначаючи термін “інвестиції”, вважають, що останні існують тільки у грошовій формі. Але інвестування капіталу може здійснюватися також у будь-якій іншій майновій формі або у формі немайнових активів (досвіду роботи, пакетів програм, інших форм інтелектуальної власності); сукупності технічних, технологічних, комерційних та інших знань; виробничого досвіду; права використання землі, води, ресурсів, споруд, а також інших майнових прав.

Розрізняють інвестиції валові та чисті.

Валові інвестиції (ВІ) – це загальний обсяг інвестування за певний період, що спрямоване на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних засобів.

Чисті інвестиції (ЧІ) – це сума валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань у певному періоді.

Тобто, $ВІ = ЧІ + А$

Динаміка чистих інвестицій характеризує економічний розвиток підприємства, галузі, держави. Якщо сума чистих інвестицій від'ємна ($ЧІ < 0$), тобто обсяг валових інвестицій менший від суми амортизаційних відрахувань, це свідчить про зменшення обсягу випуску продукції. Якщо сума чистих інвестицій дорівнює нулю ($ЧІ = 0$), це означає відсутність економічного зростання, а якщо сума валових інвестицій перевищує суму амортизаційних відрахувань, то це означає, що економіка розвивається.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності класифікуються за певними ознаками.

1. За об'єктами вкладання коштів (майна) розрізняють інвестиції реальні та фінансові.

Під реальними інвестиціями розуміють вкладання коштів (майна) у реальні активи – матеріальні та нематеріальні (іноді інвестиції в нематеріальні активи, що пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризують як інноваційні).

Фінансові інвестиції – це вкладання коштів у фінансові інструменти (активи), серед яких преvalують цінні папери

2. За характером участі в інвестуванні розрізняють інвестиції прямі та непрямі.

Пряме інвестування здійснюють інвестори, які безпосередньо добирають об'єкти інвестування та вкладають в них кошти (майно, активи).

Непрямі інвестиції здійснюють інвестиційні чи фінансові посередники.

3. За періодом інвестування інвестиції поділяють на коротко- та довгострокові.

Короткострокові інвестиції здійснюють на період до одного року. До них належать короткострокові депозитні вклади, придбання короткострокових ощадних сертифікатів.

Довгострокові інвестиції здійснюють на період понад рік.

4. За формами власності інвесторів розрізняють інвестиції приватні, державні, іноземні та спільні.

Приватні інвестиції здійснюють фізичні особи, а також юридичні особи з приватним капіталом.

Державні інвестиції здійснюють державні та місцеві органи влади, державні (казенні) підприємства з бюджетних і позабюджетних фондів, власних і позичкових коштів.

Іноземні –інвестиції передбачають участь фізичних та юридичних осіб іноземних держав.

Спільні – одночасна участь суб'єктів певної держави та іноземних держав.

5. За регіональною ознакою розрізняють інвестиції в державі та поза її межами.

Наведена класифікація інвестицій відображає їх найістотніші ознаки.

Закон України “Про інвестиційну діяльність” визначає **інвестиції** як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будівлі, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);

- майнові права, що впливають з авторських прав, досвіду та інтелектуальних цінностей;

- права користування землею, водою, природними ресурсами;

- сукупність технічних та економічних знань у формі документації, навичок, виробничого досвіду, необхідних для організації виробництва товарів та послуг, але не запатентованих (ноу-хау).

Існує багато означень інвестиційної діяльності. Загалом можна вважати, що **інвестиційна діяльність** – це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримати прибуток.

Інвестор – це суб'єкт інвестиційної діяльності, який приймає рішення та вкладає власні, позичені й залучені кошти в об'єкти інвестування.

Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути державні органи влади, фізичні та юридичні особи України та інших держав.

Об'єктом інвестиційної діяльності є майно в різних формах, на яке витрачено інвестиції та яке використовується для отримання прибутку: основні та оборотні кошти, цінні папери, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, майнові права.

Таким чином, інвестиційна діяльність характеризує процес обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства.

10.2 Методичні підходи до аналізу реальних інвестицій

Згідно із Законом України „Про інвестиційну діяльність” реальне інвестування може здійснюватися у таких формах:

1) придбання цілісних майнових комплексів (переважно шляхом санації в Україні);

2) нове будівництво;

3) реконструкція – інвестиційна операція, пов'язана із суттєвим вдосконаленням всього виробничого процесу на основі науково-технічних досягнень;

4) модернізація – інвестиційна операція, пов'язана із вдосконаленням активної частини виробничих основних засобів на основі конструктивних змін з метою підвищення продуктивності основних засобів;

5) просте і розширене відтворення основних засобів;

6) інноваційне інвестування в нематеріальні активи може здійснюватись шляхом придбання науково-технічної продукції або її розробки;

7) поповнення запасів матеріальних оборотних активів при розширенні виробництва;

8) соціальне інвестування.

Перші 5 форм можна віднести до капітальних вкладень.

У процесі здійснення реального інвестування першим та визначальним кроком є аналіз ефективності (доцільності) тих чи інших реальних інвестицій.

Основні принципи розрахунку ефективності реальних інвестиційних проектів:

1) необхідно враховувати не тільки прямі інвестиційні затрати, але й непрямі (наприклад, витрати на маркетинг, аудиторів, розробку бізнес-плану);

2) як показник доходу від реалізації проекту використовується чистий грошовий потік;

ЧГП = Сума прибутку і амортизаційних відрахувань

3) доходи і витрати необхідно приводити до теперішнього часу з врахуванням впливу фактора часу;

4) вибір ставки дисконтування повинен бути диференційованим для різних інвестиційних проектів. За основу для визначення ставки дисконтування можуть братися такі показники:

- мінімальна норма прибутку на ринку грошей (депозитна ставка відсотка);

- мінімальний або середній рівень рентабельності підприємства;

- середньозважена вартість (ціна) капіталу – витрати у відсотках із залучення капіталу.

На розмір ставки дисконтування впливають:

- рівень ризику;

- тривалість інвестиційного проекту.

Головним критерієм оцінки інвестицій є окупність, тобто швидкість повертання інвестору вкладених коштів у формі грошових потоків, які генеруються втіленням у життя фінансових проектів. Це можуть бути прибутки від реалізації продукції, якщо інвестиційний проект пов'язаний з виробництвом продукції, прибуток від вкладення коштів у торгівлю, інші посередницькі організації, проценти на депозити в комерційних банках тощо.

Методи аналізу інвестиційних проектів поділяються на дві групи в залежності від того, враховується чи не враховується параметр часу:

- оснований на дисконтованих оцінках;

- оснований на облікових оцінках.

Перша група методів передбачає обчислення таких показників.

1 Метод розрахунку чистої теперішньої вартості (чистого приведенного доходу, NPV). Розраховується як різниця між сумою приведених до теперішнього часу чистих грошових потоків за роками і приведених інвестиційних витрат.

$$NPV = \sum_n \frac{ЧГП}{(1+r)^n} - \frac{IЗ}{(1+r)^n}, \quad (10.1)$$

де $IЗ$ – величина інвестицій;
 r – ставка дисконтування;
 $ЧГП$ – річні доходи;
 n – кількість років.

Це абсолютний показник, що характеризує інвестиційний потенціал підприємства від реалізації проекту.

Якщо $NPV > 0$, то проект можна прийняти, $NPV < 0$, то проект потрібно відхилити, $NPV = 0$, то проект не прибутковий і не збитковий.

Приклад. Проект, що потребує інвестицій в розмірі 16000 грн, передбачає одержання річного доходу в розмірі 3000 грн протягом п'ятнадцяти років. Визначте доцільність такої інвестиції, якщо коефіцієнт дисконтування – 15 %.

$$NPV = \frac{3000}{1,15} + \frac{3000}{1,15^2} + \frac{3000}{1,15^3} + \dots + \frac{3000}{1,15^{15}} - 16000 = 17541 - 16000 = 1541 \text{ грн.}$$

Оскільки величина чистої теперішньої вартості $1541 > 0$, то проект може бути прийнятий.

2 Метод розрахунку коефіцієнта рентабельності інвестиції (індекса дохідності, Profitability Index, PI). На відміну від чистої теперішньої вартості індекс рентабельності – це відносний показник, який характеризує рівень доходів на одиницю витрат, тобто показує ефективність вкладень.

$$PI = \sum_n \frac{ЧГП}{(1+r)^n} : \frac{IЗ}{(1+r)^n}. \quad (10.2)$$

Якщо: $PI > 1$, то проект потрібно прийняти, $PI < 1$, то проект потрібно відхилити, $PI = 1$, то проект не прибутковий і не збитковий.

Приклад. Початкові інвестиції в проект складають 11000 грн. Грошові потоки є такими:

Рік	1	2	3	4	5
Грошовий потік	3000	4000	2000	4000	5000

Ставка дисконту дорівнює 12 %. Розрахувати індекс рентабельності даної інвестиції.

Розв'язання:

$$PI = \left(\frac{3000}{1,12} + \frac{4000}{1,12^2} + \frac{2000}{1,12^3} + \frac{4000}{1,12^4} + \frac{5000}{1,12^5} \right) \div 11000 = 1,152 \text{ або } 115,2\%$$

Оскільки $PI = 1,152 > 1$, то проект доцільно прийняти.

Друга група – методи, основані на облікових оцінках.

3 Метод визначення терміну окупності і дисконтованого терміну окупності інвестицій (DPP Discounted Payback Period). Цей метод не передбачає упорядкованості грошових надходжень в часі. Алгоритм розрахунку терміну окупності інвестицій (PP) залежить від рівноваги розподілу прогнозованих доходів від інвестицій.

Загальна формула розрахунку показника терміну окупності інвестицій (PP) має вигляд:

$$PP = \min n, \text{при якому} \sum_{k=1}^n \text{ЧГП} \geq IЗ. \quad (10.3)$$

Деякі спеціалісти під час розрахунків показника терміну окупності інвестицій (PP) рекомендують враховувати часовий аспект. В цьому випадку до розрахунку включають грошові потоки, дисконтовані за показником середньозваженої ціни капіталу, а відповідна формула для розрахунку дисконтованого терміну окупності (DPP) має вигляд:

$$DPP = \min n, \text{при якому} \sum_{k=1}^n \text{ЧГП} \frac{1}{(1+r)^i} \geq IЗ. \quad (10.4)$$

Існує ряд ситуацій, в яких використання методу, оснований на розрахунку терміну окупності затрат, є доцільним. Це, наприклад, ситуація, коли керівництво компанії більшою мірою заклопотане вирішенням проблеми ліквідності, а не прибутковості проекту, – головне, щоб інвестиції окупилися і якнайшвидше. Метод також прийнятний в ситуації, коли інвестиції пов'язані з високим ступенем ризику: відомо, що чим коротший термін окупності, тим менш ризикований проект. Така ситуація характерна для галузей або видів діяльності, де велика ймовірність достатньо швидких технологічних змін.

Приклад. Підприємство планує вкласти гроші в проект з початковими інвестиціями 4500 грн. За оцінками проект має забезпечити стабільні грошові потоки за 1-й рік 1300 грн; за 2-й – 2000 грн, за 3-й – 1800 грн і за 4-й – 1000 грн. Чи потрібно прийняти цей проект, якщо необхідний період окупності підприємства становить 3 роки?

Розв'язання:

З умови бачимо, що за 2 роки підприємство окупить 3300 грн із 4500 грн, вкладених у проект. Потім вирахуємо, яка частина третього року необхідна підприємству, щоб покрити решту 1200 грн початкових інвестицій. Для цього слід розділити 1200 грн на грошовий потік за третій рік.

$$\frac{1200}{1800} = 0,67$$

0,67 року – це приблизно 35 тижнів ($0,67 \cdot 52$ тижні = 35 тижнів); тобто, щоб окупити початкові інвестиції, потрібно два роки і 35 тижнів.

Отже, у нашому випадку період окупності (2,35 року) коротший від необхідного (3 роки). Тому проект доцільно прийняти.

4 Метод розрахунку внутрішньої ставки доходу (Internal Rate of IRR). Під внутрішньою ставкою доходу інвестиції (синоніми: внутрішня норма прибутку, внутрішня окупність) розуміють значення коефіцієнта дисконтування r , при якому чиста теперішня вартість (NPV) проекту дорівнює нулю:

$$IRR = r, \text{ при якому } NPV = f(r) = 0. \quad (10.5)$$

Може розраховуватися на спеціальному фінансовому калькуляторі, методом підбору або за формулою:

$$IRR = i_1 + (i_2 - i_1) \cdot \frac{NPV(i_1)}{NPV(i_1) - NPV(i_2)}, \quad (10.6)$$

де i_1 – така ставка дисконтування, при якій NPV більше 0 і є близьким до 0;

i_2 – така ставка дисконтування, при якій NPV менше 0 і є близьким до 0;

Цей показник характеризує ефективність проекту (чим більше, тим краще), показує також ціну капіталу, за якою ми можемо залучати капітал для реалізації цього проекту.

10.3 Аналіз ефективності фінансових інвестицій

Для реального сектора економіки фінансові інвестиції є активною формою ефективного використання тимчасово вільного капіталу для отримання прибутку і протинфляційного захисту коштів. Фінансові інвестиції також можуть бути формою реалізації стратегічних цілей, направлених на розширення операційної діяльності.

Основні форми фінансового інвестування

1. Вкладення капіталу в статутні фонди інших підприємств. Ця форма має тісний зв'язок з операційною діяльністю. Основною метою інвестування є не стільки отримання прибутку, скільки посилення фінансового впливу на підприємства-контрагенти.

2. Вкладення капіталу в дохідні види грошових інструментів. Основним видом грошових інструментів є депозитні внески. Осовна мета цієї форми інвестування – отримання прибутку і протинфляційний захист коштів.

3. Вкладення капіталу у дохідні види фондових інструментів (цінні папери). Найпоширеніша форма. Основна мета – отримання прибутку, а також посилення фінансового впливу шляхом придбання контрольного пакета акцій.

Існує ряд особливостей, притаманних фінансовому інвестуванню.

1. Простіший і менш трудомісткий порівняно з реальним інвестуванням.
2. Більший діапазон ризику і прибутковості.
3. Потребує більш активного моніторингу кон'юнктури фінансового ринку, оскільки фінансовий ринок є більш динамічним порівняно з товарним ринком.
4. Основними цілями є отримання додаткового прибутку і протиінфляційний захист коштів.
5. Підпорядковується реальному інвестуванню і операційній діяльності.

Особливості оцінки ефективності фінансових інвестицій такі:

- 1) в надходженнях відсутні амортизаційні відрахування. Основу надходжень складають відсотки (дивіденди), а також ціна продажу фінансового інструмента;
- 2) витратами є ціна придбання фінансового інструмента;
- 3) при врахуванні фактора часу використовується коефіцієнт дисконтування, який носить більш суб'єктивний характер, ніж при реальному інвестуванні. Коефіцієнтом дисконтування вибирається бажана норма прибутковості для інвестора з врахуванням ризику, ліквідності тощо;
- 4) для визначення ефективності визначають показник реальної (внутрішньої) вартості фінансового інструмента.

Реальна вартість фінансового інструмента – це сума майбутніх надходжень, зведена до теперішнього часу:

$$B_p = \sum_1^n \frac{\text{надходження}}{(1+i)^n}, \quad (10.7)$$

де n - кількість інтервалів;

i – норма дохідності.

Якщо реальна вартість більша ціни придбання фінансового інструменту, то таке інвестування є доцільним. Якщо менша ціни придбання, то дохідність цієї інвестиції буде нижчою, ніж бажана.

Приклад: чи доцільно придбати облігацію номіналом 1000 грн і річною купонною ставкою 12% за ціною 920 грн, якщо термін погашення 10 років, а бажана норма дохідності 14%?

Розв'язання:

$$12\% \cdot 1000 \text{ грн.} = 120 \text{ грн.}$$

По 120 грн. щорічно + за останній рік 120 грн + 1000 грн

$$B_p = 120 \cdot K \text{ д.а.}(14\%, 10\text{р.}) + 1000 / (1 + 0,14)^{10} = 840 \text{ грн.}$$

Отже, облігацію купувати недоцільно, оскільки B_p менше за ціну 920 грн.

Загалом, ефективність будь-яких інвестицій визначається на зіставленні ефекту і витрат. Як «витрати» при визначенні ефективності фінансових вкладень виступають кошти, інвестовані у різні фондові інструменти. Як «ефект чи дохід» виступає різниця між реальною вартістю

окремих фондових інструментів і сумою коштів, інвестованих на їхнє придбання. Оскільки дохід від цих інвестицій може бути отримано лише в майбутньому періоді, він повинен бути оцінений у теперішній вартості. Таким чином, ефективність інвестування в інструменти фондового ринку оцінюється за формулою:

$$Ef = \frac{D\phi \cdot 100}{I\phi}, \quad (10.8)$$

де $D\phi$ – очікуваний дохід від інвестицій, розрахований як різниця між реальною вартістю окремих фондових інструментів (зведеної до теперішньої вартості);

$I\phi$ – сума інвестованих коштів в цінні папери.

Реальна теперішня вартість окремих фондових інструментів формується під впливом двох основних показників.

1. Суми майбутнього грошового потоку від конкретного виду фондового інструменту.

2. Розміру дисконтної ставки, яка використовується при оцінці теперішньої вартості майбутнього грошового потоку.

Формування майбутніх грошових потоків з окремих видів фондових інструментів має суттєві відмінності:

1) **з облігацій, ощадних сертифікатів і кредитних зобов'язань** сума майбутніх грошових потоків складається із сум надходжених відсотків з цих активів і вартості самого активу на момент його погашення.

Існує три варіанти формування майбутніх грошових потоків:

- без виплати відсотків з фондового інструменту – інвестору забезпечується лише один вид доходу – різниця між об'явленою викупною ціною і ціною придбання;

- з періодичною виплатою відсотків і погашенням в кінці передбаченого терміну;

- з виплатою всієї суми відсотків при погашенні в кінці передбаченого терміну.

2) **з акцій і інвестиційних сертифікатів** сума майбутніх грошових потоків формується в залежності від двох умов:

- при використанні фондового інструменту протягом невизначеної тривалості періоду часу. В цьому випадку грошовий потік формується виключно за рахунок сум нарахованих дивідендів;

- при використанні фондового інструменту протягом передбаченого терміну. В цьому випадку майбутні грошові потоки складаються із сум надходжених дивідендів, суми придбання і курсової різниці по ньому. У зв'язку з цим розрізняють фондові інструменти трьох видів:

а) зі стабільним рівнем дивідендів;

б) з постійно зростаючим рівнем дивідендів;

в) з непостійним рівнем дивідендів.

Моделі оцінки поточної ринкової вартості облігацій

Визначення поточної ринкової вартості облігації – формула, за якою розраховується цей показник, називається «Основною моделлю оцінки облігації».

$$BO_n = \sum_{i=1}^n \frac{B_o}{(1 + HD)^i} + \frac{H_o}{(1 + HD)^n}, \text{зр. од.}, \quad (10.9)$$

де B_o - щорічна сума відсотків за облігацією;

$B_o = H_o \cdot$ оголошену ставку відсотка

H_o - номінал облігації, що підлягає погашенню;

n - число років (або інших періодів), що залишились до погашення;

HD - норма поточної дохідності.

Економічна суть «Основної моделі оцінки облігації» полягає в тому, що її поточна ринкова вартість дорівнює сумі всіх відсоткових надходжень за період обертання, що залишився до її погашення і номіналу, дисконтованого за нормою поточної дохідності для даного виду облігацій.

Модель розрахунку поточної ринкової вартості облігації без виплати відсотків

Економічна суть моделі полягає в тому, що поточна ринкова вартість облігації без виплати відсотків це є її номінал, зведений до теперішньої вартості за дисконтною ставкою, що дорівнює нормі поточної дохідності за нею. Це спрощений варіант «Основної моделі оцінки облігації» (друга її частина).

$$BO_{БВ} = \frac{H_o}{(1 + HD)^n}, \text{зр.од.} \quad (10.10)$$

Модель розрахунку очікуваної поточної дохідності за облігаціями з періодичною виплатою відсотків

Економічна суть моделі полягає в тому, що рівень очікуваної поточної дохідності облігації з періодичною виплатою відсотків – це є добуток від ділення щорічної суми процента на її ринкову вартість. Необхідність дисконтування у цьому випадку відпадає, бо обидва показники повинні зводитись до теперішньої вартості за єдиною ставкою дисконту, у результаті чого її співвідношення не зміниться.

$$DO_{ПВ} = \frac{H_o \cdot ПС}{ЦП_o} \cdot 100, \% \quad (10.11)$$

де $DO_{ПВ}$ - очікувана поточна дохідність облігації з періодичною виплатою відсотків;

$ПС$ - відсоткова ставка, за якою нараховується сума відсотку з облігацій, десятковий дріб;

$ЦП_o$ - ціна продажу облігації.

Модель розрахунку поточної ринкової вартості облігацій з виплатою всієї суми процентів при погашенні

Економічна суть цієї моделі полягає в тому, що поточна ринкова вартість облігації дорівнює сукупним виплатам номіналу і суми відсотка при погашенні, дисконтованими за нормою поточної дохідності для даного виду облігацій. Це спрощений варіант «Основної моделі оцінки облігацій».

$$BO_{BB} = \frac{H_o + П_k}{(1 + HD)^n}, \text{зр.од.} \quad (10.12)$$

де BO_{BB} - поточна ринкова вартість облігації з виплатою всієї суми відсотків при погашенні;

$П_k$ - сума відсотку з облігації, яка буде нарахована при її погашенні за відповідною ставкою.

Моделі оцінки поточної ринкової вартості акцій

Модель оцінки поточної ринкової вартості акцій з постійним рівнем дивідендів

$$BA_n = \frac{D}{HD}, \text{зр. од.} \quad (10.13)$$

де D – річна сума постійного дивіденду;

HD – норма поточної дохідності акції (десятковий дріб)

Моделі оцінки поточної ринкової вартості акцій з постійно зростаючим рівнем дивідендів. «Модель Гордона»

$$BA_{nz} = \frac{D_o \cdot (1 + g)}{HD - g}, \text{зр. од.} \quad (10.14)$$

де D_o – сума останнього виплаченого дивіденду;

g – темп зростання дивідендів (десятковий дріб)

Модель оцінки поточної ринкової вартості акції з непостійним рівнем дивідендів за періодами

$$BA_m = \frac{D_1}{(1 + HD)^1} + \frac{D_2}{(1 + HD)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1 + HD)^n}, \text{зр. од.} \quad (10.15)$$

Система оцінки показників дохідності акцій

Оцінка основних показників господарської діяльності і фінансового стану емітента визначається за допомогою системи показників, серед яких найбільш важливу роль мають такі:

1. Дохід на акцію = (чистий прибуток - дивіденди з привілейованих акцій) / загальна кількість звичайних акцій.

2. Цінність акцій = ринкова ціна акції / дохід на акцію.

3. Рентабельність акції = дивіденди на акцію / ринкова ціна акції.

4. Дивідендний дохід = дивіденд на одну акцію / дохід на одну акцію.

5. Курс акції

$$K_a = \frac{D}{R} \cdot 100\%, y\% \quad (10.16)$$

де D – величина дивіденду на одну акцію;

R – ставка дисконту (рівень позичкового відсотка).

6. Балансова вартість однієї акції – цей показник характеризує розмір акціонерного капіталу і резервного фонду компанії, що приходяться на 1 акцію, тобто забезпеченість власними реальними активами з балансу.

$$BB = \frac{AK + P\Phi}{A_o}, \text{гр. од.} \quad (10.17)$$

де AK – акціонерний капітал, тис. грн;

$P\Phi$ – резервний фонд, тис. грн;

A_o – загальна кількість акцій на певну дату.

7. Ринкова вартість акції

$$PB_a = \frac{H_A \cdot K_a}{100}, \text{гр. од.} \quad (10.18)$$

8. Рівень віддачі акціонерного капіталу

$$P_{AK} = \frac{ЧП \cdot 100}{AK}, \% \quad (10.19)$$

9. Коефіцієнт дивідендності виплат

$$K_d = \frac{D \cdot 100}{ЧП} \quad (10.20)$$

Приклад. Визначити поточну ринкову вартість облігації з періодичною сплатою відсотків та її відповідність ціні продажу за такими вихідними даними:

- номінал облігації при випуску визначено – 1000 грн /од.;
- сплата відсотків здійснюється щорічно за ставкою 30% від номіналу;
- термін, на який була випущена облігація, – 3 роки;
- до погашення облігації залишилось 2 роки;
- ціна продажу облігації на фондовому ринку – 900 грн /од.;
- із урахуванням ризику даного типу облігацій норма її поточної доходності приймається в розмірі 35%.

Розв’язання: Використовуючи «Основну модель оцінки облігації» знаходимо:

$$BO_n = \sum_{i=1}^n \frac{B_o}{(1 + HD)^i} + \frac{H_o}{(1 + HD)^n} = \frac{1000 \cdot 0,3}{(1 + 0,35)^1} + \frac{1000 \cdot 0,3}{(1 + 0,35)^2} + \frac{1000}{(1 + 0,35)^2} = 222,2 + 164,6 + 548,7 = 935,5 \text{ грн.}$$

Отже, поточна ринкова вартість облігації становить 935,5 грн. Ціна продажу облігації на ринку становить за умовою задачі 900 грн, отже є заниженою.

10.4 Аналіз ризику в інвестиційній діяльності

Ризик виникає завжди і це пов'язано з тим, що в ринковій економіці функціонування підприємства відбувається в умовах невизначеності, конфліктності, відсутності повної інформації.

Інвестиційний ризик являє собою можливість нездійснення запланованих цілей інвестування (таких, як прибуток або соціальний ефект) і отримання грошових збитків. Цей ризик необхідно оцінювати, обчислювати, описувати та планувати, розробляючи інвестиційний проект.

Для кількісного оцінювання рівня ризику використовується декілька методів:

- метод експертних оцінок;
- ймовірно-статистичний (економіко-статистичний) метод;
- метод розрахунку терміну окупності проекту;
- метод аналогій;
- метод відсоткової ставки з поправкою на ризик;
- метод критичних значень та ін.

Більш детально зупинимось на ймовірно-статистичному методі.

Значення ймовірностей, які використовуються для оцінки ризику, мають, зазвичай, статистичну природу. Отже, ймовірно-статистичний метод застосовується при ризику подій, які спостерігались часто і коли існує їх статистика.

Розглянемо застосування цього методу на прикладі.

Приклад. Початкові інвестиції у проект становлять 5000 грн терміном на три роки. Розподіл ймовірностей грошових надходжень зображено у табл. 10.1.

Таблиця 10.1 – Розподіл ймовірностей грошових надходжень

Роки впровадження інвестиційного проекту	Ймовірність одержання доходу d_i	Сума очікуваного доходу (грн.), X_i	Ймовірність одержання доходу d_i	Сума очікуваного доходу (грн.), X_i
	1-й проект		2-й проект	
1-й	0,3	750	0,2	830
2-й	0,5	1900	0,3	1550
3-й	0,2	3155	0,2	3400

Розрахунок рівня ризику здійснюється за такою методикою:

1) знаходимо середньоочікуване значення (\bar{X}), яке буде показувати деяке орієнтовне значення параметра, навколо якого будуть групуватись з найбільшою вірогідністю реальні показники:

$$\bar{X} = \sum x_i \cdot d_i, \quad (10.21)$$

де \bar{X} – середньоочікуване значення доходу;

d_i – ймовірність одержання доходу;

x_i – сума очікуваного доходу.

$$\bar{X}_1 = 0,3 \cdot 750 + 0,5 \cdot 1900 + 0,2 \cdot 3155 = 1806 \text{ грн.}$$

$$\bar{X}_2 = 0,2 \cdot 830 + 0,3 \cdot 1550 + 0,2 \cdot 3400 = 1311 \text{ грн.}$$

2) для порівняння проектів за рівнем ризикованості визначимо середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації.

Середньоквадратичне відхилення характеризує ступінь відхилення від середньоочікуваного значення в ту чи іншу сторону. Розраховується за формулою:

$$\sigma = \pm \sqrt{\sum_1^n [(x - \bar{x})^2 \cdot d]}, \quad (10.22)$$

де n – число спостережень;

x – розрахунковий дохід за проектом при різних значеннях кон'юнктури;

\bar{x} – середній очікуваний дохід за проектом;

d_i – значення ймовірності, що відповідає розрахунковому доходу.

Отже, підставляючи дані задачі отримаємо такі результати:

$$\begin{aligned} \sigma_1 &= \sqrt{(750 - 1806)^2 \cdot 0,3 + (1900 - 1806)^2 \cdot 0,5 + (3155 - 1806)^2 \cdot 0,2} = \\ &= \sqrt{702919} = 838,4 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

$$\sigma_2 = \sqrt{(830 - 1311)^2 \cdot 0.2 + (1550 - 1311)^2 \cdot 0.3 + (3400 - 1311)^2 \cdot 0.2} = \\ = \sqrt{936192,7} = 967,6 \text{ тис. грн.}$$

Параметри середньоквадратичного відхилення найчастіше використовується як абсолютна міра ризику: чим більше його значення, тим і більший ризик.

3) визначаємо коефіцієнт варіації, який показує, яку відносну частку становить ризик від очікуваного параметру. Він характеризує мінливість можливих результатів від середньоочікуваного значення, у %.

Коефіцієнт варіації розраховується за формулою:

$$V = \frac{\sigma}{x} \times 100\%, \quad (10.23)$$

Якщо V до 10% - це допустимий (низький) рівень ризику;

V від 10 до 25% - середній рівень ризику;

V перевищує 25% - високий рівень ризику.

За умовою задачі розраховуємо V :

$$V_1 = (838,4 / 1806) \times 100\% = 46 \%;$$

$$V_2 = (967,6 / 1311) \times 100\% = 74\%$$

Відносна частка ризику першого і другого проектів відповідно становить 46 і 74 %. При виборі інвестиційного проекту серед двох і більше запропонованих проектів вибирається проект з найменшим ступенем ризику. Отже, із обчислених коефіцієнтів варіації двох запропонованих проектів бачимо, що інвестору найкраще обрати 1-й проект, тому що ризик тут є найменшим, а саме 46 %.

4) окрім вищенаведених показників широкого використання в аналізі інвестиційної діяльності набули також показники: коефіцієнт ризику (K_p) та бета-коефіцієнт (β).

$$K_p = \frac{\text{максимально можливий збиток}}{\sum \text{власного капіталу}}, \quad (10.24)$$

при K_p менше 0,3 – допустимий рівень ризику;

K_p від 0,3 до 0,7 – критичний рівень ризику;

K_p більше 0,7 – катастрофічний рівень ризику.

5) β – коефіцієнт - характеризує рівень змінюваності цін на окремі інструменти або їх портфель порівняно зі зміною цін на фінансовому ринку в цілому.

$$\beta = \frac{K \cdot \sigma_i}{\sigma}, \quad (10.25)$$

де K – коефіцієнт кореляції між прибутковістю окремого інструменту і середньою прибутковістю по ринку в цілому;

σ_i - середньоквадратичне відхилення ціни конкретного фінансового інструменту;

σ - середньоквадратичне відхилення цін по ринку в цілому.

Якщо для конкретної акції $\beta = 1$, то зміна цін на неї по ринку в цілому відбувається однаково.

Якщо $\beta = 0$, то ціна на конкретний фінансовий інструмент ніяк не реагує на зміну цін по ринку в цілому.

Якщо β більше 0, то ціна на конкретний фінансовий інструмент більшою мірою зміниться стосовно зміни цін на ринку в цілому.

Якщо β менше 0, то ціна на конкретний фінансовий інструмент меншою мірою зміниться стосовно зміни цін на ринку в цілому.

10.5 Аналіз інвестиційної привабливості підприємства

Інвестиційна привабливість підприємства - рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки.

Широкого розповсюдження у практиці фінансового аналізу набула **інтегральна оцінка інвестиційної привабливості** – єдиний показник, у якому відтворюються значення багатьох окремих показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників.

В Україні розроблена і діє Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, що затверджена наказом Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98. Ця методика розроблена відповідно до Закону України "Про інвестиційну діяльність", Указу Президента "Про утворення Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій" та Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств та організацій, з метою визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств та організацій, прискорення реалізації інвестиційних проектів, заохочення до інвестицій вітчизняних та іноземних підприємців, надання методичної допомоги спеціалістам, які займаються розробкою заходів з проведення оздоровлення виробничої сфери.

Усім групам показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, а також показникам, розміщеним у цих групах, присвоюються, залежно від їх вагомості, відповідні числові значення. Як і граничні значення показників, вагомість може коригуватись. Вказана вагомість є похідною від часу, конкретної політичної, соціальної ситуації, інших факторів, а тому ця характеристика має вірогідне походження.

Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій передбачає розрахунок 6 груп показників.

1. Показники оцінювання майнового стану.
2. Показники оцінювання фінансової стійкості (платоспроможності).
3. Показники оцінювання ліквідності активів.
4. Показники оцінювання прибутковості.
5. Показники оцінювання ділової активності.
6. Показники оцінювання ринкової активності.

Розглянемо більш детально ці групи:

Група I. Показники оцінки майнового стану об'єкта інвестування

Активна частина основних засобів ($OZ_{(a)}$):

$$OZ_{(a)} = \frac{B_{(a)}}{B_{(\phi)}}, \quad (10.26)$$

де $B_{(a)}$ – вартість активної частини основних засобів;

$B_{(\phi)}$ – балансова вартість основних засобів.

Активна частина основних засобів визначає частку виробничих основних засобів основного виду діяльності в основних засобах.

Коефіцієнт зносу основних засобів ($K_{(з)}$):

$$K_{(з)} = \frac{З_{(\phi)}}{B_{(\phi)}}, \quad (10.27)$$

де $З_{(\phi)}$ – знос основних фондів.

Коефіцієнт оновлення ($K_{(o)}$):

$$K_{(o)} = \frac{B_{(n)}}{B_{(\kappa)}}, \quad (10.28)$$

де $B_{(n)}$ – балансова вартість основних засобів, що надійшли за період;

$B_{(\kappa)}$ – балансова вартість основних засобів на кінець періоду.

Коефіцієнт вибуття ($K_{(в)}$):

$$K_{(в)} = \frac{B_{(в)}}{B_{(н)}}, \quad (10.29)$$

де $B_{(в)}$ – балансова вартість основних засобів, що вибули за період;

$B_{(н)}$ – балансова вартість основних засобів на початок періоду.

Група II. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта

Група показників оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта є пріоритетною при проведенні фінансового обґрунтування інвестиційних проектів, а також при вирішенні інших

питань, пов'язаних із визначенням наявності, розміщення та використання грошових коштів.

2.1 Власні оборотні засоби ($OZ_{(e)}$):

$$OZ_{(e)} = F_c - Z_{(з)}, \quad (10.30)$$

де $F_c = B_{(к)} - F$;

F_c – наявність власних оборотних засобів;

$B_{(к)}$ – середньорічна вартість власного капіталу;

F – основні засоби і вкладення;

$Z_{(з)}$ – запаси і затрати.

2.2 Власні довгострокові та середньострокові позикові джерела формування запасів та витрат ($\Pi_{(e)}$):

$$\Pi_{(e)} = F_m - K_m, \quad (10.31)$$

де F_m – наявність власних, а також довгострокових і середньострокових позикових джерел формування запасів і витрат;

K_m – довгострокові і короткострокові кредити та позикові засоби.

2.3 Загальна сума основних джерел формування запасів та витрат ($ЗВ$):

$$ЗВ = (B_{(к)} + K_m) - P + K_к, \quad (10.32)$$

де $K_к$ – короткострокові кредити та позики, що не погашені в строк.

При оцінці вищезазначених показників можливі такі варіанти ситуацій:

- абсолютна стійкість підтверджується, якщо $OZ_{(B)} \geq 0$; $\Pi_{(B)} \geq 0$; $ЗВ \geq 0$,
при цьому: $OZ_{(B)}$ коливається від 0 до 1300 тис. грн,
 $\Pi_{(B)}$ - від 0 до 1500 тис.грн., $ЗВ$ - від 0 до 2300 тис. грн;
- нормальна стійкість підтверджується, якщо $OZ_{(B)} < 0$; $\Pi_{(B)} \geq 0$; $ЗВ \geq 0$,
при цьому: $OZ_{(B)}$ коливається від -100 до -1500 тис. грн,
 $\Pi_{(B)}$ - від 0 до 1500 тис.гр., $ЗВ$ - від 0 до 2300 тис. грн;
- нестійкий фінансовий стан підтверджується, якщо $OZ_{(B)} < 0$; $\Pi_{(B)} < 0$; $ЗВ \geq 0$,
при цьому: $OZ_{(B)}$ коливається від -100 до -1500 тис. грн,
 $\Pi_{(B)}$ – від – 50 до – 1300 тис.грн., $ЗВ$ – від 0 до 2300 тис. грн;
- кризовий фінансовий стан підтверджується, якщо $OZ_{(B)} < 0$; $\Pi_{(B)} < 0$; $ЗВ < 0$,
при цьому: $OZ_{(B)}$ коливається від – 100 до – 1500 тис. грн,

$\Pi_{(B)}$ – від – 50 до – 1300 тис.грн, $3B$ – від – 10 до – 500 тис. грн.

2.4 Робочий капітал ($P_{(K)}$):

$$P_{(K)} = (B_{(K)} + K_{(D)}) - \Pi, \quad (10.33)$$

де $B_{(K)}$ – власний капітал;

$K_{(D)}$ – довгострокові кредити та позики;

Π – пасиви.

2.5 Маневреність робочого капіталу (M):

$$M = \frac{3_{(3)}}{P_{(K)}}. \quad (10.34)$$

Для характеристики платоспроможності підприємства розраховуються такі коефіцієнти:

2.6 Коефіцієнт автономії ($K_{(a)}$):

$$K_{(a)} = \frac{B_{(K)}}{C_{(P)}}, \quad (10.35)$$

де $C_{(P)}$ – загальна сума господарських ресурсів.

Коефіцієнт автономії характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних активів, його незалежність від позикових джерел. Частина власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів повинна бути не меншою 50%, тобто коефіцієнт автономії повинен дорівнювати або перевищувати 0,5.

Коефіцієнт фінансування ($K_{(f)}$):

$$K_{(f)} = \frac{B_{(K)}}{C_{(K)}}, \quad (10.36)$$

де $C_{(K)}$ – загальна сума позикових коштів.

Коефіцієнт фінансування повинен дорівнювати 2,0.

Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{(fc)}$):

$$K_{(fc)} = \frac{B_{(K)} + \Pi_{(3)}}{C_{(P)}}, \quad (10.37)$$

де $\Pi_{(3)}$ – довгострокові пасиви.

Нормативне значення коефіцієнта фінансової стійкості від 0,85 до 0,90.

Показник фінансового лівериджу ($L_{(f)}$):

$$L_{(f)} = \frac{\Pi_{(3)}}{B_{(K)}}, \quad (10.38)$$

Показник фінансового лівериджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань.

Група III Показники оцінки ліквідності активів

3.1 Поточний або загальний коефіцієнт покриття ($K(n)$):

$$K_{(n)} = \frac{A_{(n)}}{\Pi_{(2)}}, \quad (10.39)$$

де $A_{(n)}$ – поточні активи.

Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань.

Критичне значення коефіцієнта покриття дорівнює 1, значення коефіцієнта покриття у межах 1 – 1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги.

3.2 Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості ($K_{(3)}$):

$$K_{(3)} = \frac{K_{(p)}}{D_{(p)}}, \quad (10.40)$$

де $K_{(p)}$ – кредиторська заборгованість;

$D_{(p)}$ – дебіторська заборгованість.

Якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську заборгованість, необхідно з'ясувати причини такого стану (що може бути пов'язане з труднощами при реалізації продукції тощо).

3.3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{(л)}$):

$$K_{(л)} = \frac{K_{(i)} + \Gamma_{(к)}}{\Pi_{(2)}}, \quad (10.41)$$

де $K_{(i)}$ – кошти на рахунку у банку;

$\Gamma_{(к)}$ – гроші в касі.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дає змогу визначити, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити.

3.4 Норма грошових резервів ($H(p)$) (за наявності у підприємства цінних паперів):

$$H_{(p)} = \frac{K_{(i)} + \Gamma_{(к)} + Ц_{(n)}}{\Pi_{(2)}}, \quad (10.42)$$

де $Ц_{(n)}$ – цінні папери, що легко реалізуються.

Група IV Показники оцінки прибутковості

4.1 Прибутковість інвестицій ($\Pi_{(i)}$):

$$\Pi_{(i)} = \frac{\Pi_{(n)}}{\Pi_{(з)}}, \quad (10.43)$$

де $\Pi_{(n)}$ – прибуток до сплати податку.

Прибутковість власного капіталу ($\Pi_{(вк)}$)

$$\Pi_{(вк)} = \frac{\Pi_{(y)}}{B_{(к)}}, \quad (10.44)$$

де $\Pi_{(y)}$ – прибуток після сплати податків.

Прибутковість власного капіталу характеризує ефективність вкладених інвестицій у власний капітал.

Операційна рентабельність продажу ($P_{(n)}$):

$$P_{(n)} = \frac{\Pi_{(y)}}{B_{(p)}}, \quad (10.45)$$

де $B_{(p)}$ – виручка від реалізації продукції.

Операційна рентабельність продажу характеризує суму чистого прибутку на одиницю реалізованої продукції і показує, що підприємство має змогу отримати не лише виручку від продажу, а й прибуток.

Коефіцієнт експлуатаційних витрат ($K_{(ев)}$):

$$K_{(ев)} = \frac{1}{p_{(o)}} = \frac{B_{(p)}}{\Pi_{(y)}}, \quad (10.46)$$

Коефіцієнт експлуатаційних витрат характеризує ефективність інвестицій у реалізацію продукції.

Прибутковість активів ($\Pi_{(a)}$):

$$\Pi_{(a)} = \frac{\Pi_{(y)}}{A_{(c)}}, \quad (10.47)$$

де $A_{(c)}$ – середньорічна сума активів.

Прибутковість активів показує суму чистого прибутку на одиницю вартості активів.

Група V Показники оцінки ділової активності

5.1 Продуктивність праці ($\Pi p_{(n)}$):

$$\Pi p_{(n)} = \frac{B_{(p)}}{Ю_{(n)}}, \quad (10.48)$$

де $Ю_{(n)}$ – середня чисельність працівників за списком.

5.2 Фондовіддача (Φ):

$$\Phi = \frac{B_{(p)}}{B_{(\phi)}}. \quad (10.49)$$

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних фондів.

5.3 Оборотність коштів у розрахунках ($Об_{(к)}$)

$$Об_{(к)} = \frac{B_{(p)}}{Д_{(p)}}. \quad (10.50)$$

Оборотність коштів у розрахунках показує середню кількість оборотів коштів за відповідний період.

5.4 Коефіцієнт оборотності коштів ($T_{(об)}$) у розрахунках (у днях):

$$T_{(об)} = \frac{365}{Об_{(к)}}. \quad (10.51)$$

Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках (у днях) показує, за скільки днів грошові кошти зроблять повний оборот.

5.5 Оборотність виробничих запасів ($Об_{(з)}$) (в обертах)

$$Об_{(з)} = \frac{B_{(в)}}{З_{(с)}}, \quad (10.52)$$

де $B_{(в)}$ – витрати на виробництво продукції;
 $З_{(с)}$ – середні виробничі запаси.

5.6 Оборотність власного капіталу ($Об_{(вк)}$):

$$Об_{(вк)} = \frac{B_{(p)}}{B_{(к)}}, \quad (10.53)$$

Оборотність власного капіталу вказує на кількість оборотів власного капіталу за відповідний період.

5.7 Оборотність основного капіталу ($Об_{(ок)}$):

$$Об_{(ок)} = \frac{B_{(p)}}{B_{(в)}}, \quad (10.54)$$

де $B_{(в)}$ – валюта балансу.

Оборотність основного капіталу вказує на кількість оборотів основного капіталу за відповідний період.

Група VI Показники оцінки ринкової активності.

6.1 Дивідендні відсотки (D):

$$D = \frac{D_{(c)}}{A_{(к)}}, \quad (10.55)$$

де $D_{(c)}$ – загальна сума дивідендів, що сплачується;

$A_{(к)}$ – кількість реалізованих акцій.

Дивіденд показує суму прибутку, який сплачується на 1 акцію.

6.2 Коефіцієнт цінності акції ($K_{(u)}$):

$$K_{(u)} = \frac{C_{(a)}}{D_{(c)} : A_{(к)}}, \quad (10.56)$$

де $C_{(a)}$ – ринкова ціна акції.

Зростання прибутків підприємства та його потенціалу приводить відповідно до підвищення коефіцієнта цінності акції.

6.3 Рентабельність акції ($P_{(a)}$):

$$P_{(a)} = \frac{1}{K_{(u)}}, \quad (10.57)$$

Усі наведені показники є достатніми для визначення загального інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства. У разі потреби кількість показників можна корегувати.

Експертним оцінюванням визначають вагомість груп показників, а також вагомість показників у групах.

На основі вихідних даних зі стандартних форм фінансової звітності спочатку розраховують показники для всіх підприємств. Фіксують мінімальне та максимальне значення і напрямок оптимізації кожного показника. Для визначення інтегрального значення показника інвестиційної привабливості розраховується наступна група показників:

- вагомість j -го показника у i -ій групі з урахуванням групової вагомості;
- частка варіаційного розмаху для j -го показника у i -ій групі на прийнятну кількість одиниць у множині;
- ранжоване значення j -го показника з i -ої групи;
- інтегральне значення показника інвестиційної привабливості (у балах).

Отже, інвестиційна привабливість – це справедлива кількісна і якісна характеристика зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. У чому полягає економічна сутність інвестицій?
2. Під впливом яких факторів перебуває попит на інвестиції?
3. За якими ознаками класифікують інвестиції?
4. Які види майнових та інтелектуальних цінностей можна вкладати в об'єкти підприємницької діяльності?
5. У яких формах може здійснюватися реальне інвестування?
6. Назвіть та охарактеризуйте основні принципи розрахунку ефективності реальних інвестиційних проектів.
7. Які показники використовують при аналізі ефективності реальних інвестицій?
8. Назвіть основні форми реального інвестування.
9. У чому полягають особливості оцінки ефективності фінансових інвестицій?
10. Які відмінності має формування майбутніх грошових потоків по окремих видах фондових інструментів?
11. Що являє собою ризик інвестиційної діяльності?
12. Які методи використовують для аналізу ризику?
13. Розрахунок яких показників передбачає імовірно-статистичний метод оцінки ризику?
14. Яку інформацію щодо ризику інвестиційної діяльності дає β -коефіцієнт?
15. Що розуміють під інвестиційною привабливістю підприємства?
16. Коротко охарактеризуйте сутність методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Які групи показників входять до її складу? Чому?

Тести

1. Суму валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань у певному періоді характеризує показник:
 - а) валові інвестиції;
 - б) фінансові інвестиції;
 - в) чисті інвестиції;
 - г) реальні інвестиції.
2. З перелічених нижче форм вкажіть ту, яка не відноситься до реального інвестування:
 - а) придбання цілісних майнових комплексів;
 - б) нове будівництво;
 - в) реконструкція;

- г) придбання фінансових інструментів;
- д) модернізація.

3. Різниця між сумою зведених до теперішнього часу чистих грошових потоків за роками і зведених інвестиційних витрат – це показник:

- а) внутрішня норма рентабельності;
- б) валовий дохід;
- в) чистий приведений дохід;
- г) чиста теперішня вартість.

4. Сума майбутніх надходжень від фінансового інструмента, зведена до теперішнього часу, це показник:

- а) чистий дохід;
- б) валовий дохід;
- в) чистий зведений дохід;
- г) реальна вартість.

5. Модель Гордона використовується для оцінки:

- а) поточної ринкової вартості акції з непостійним рівнем дивідендів за періодами;
- б) поточної ринкової вартості акцій з постійно зростаючим рівнем дивідендів;
- в) поточної ринкової вартості акцій з постійним рівнем дивідендів;
- г) поточної ринкової вартості облігацій.

6. Якщо коефіцієнт варіації для певного інвестиційного проекту становить 21%, то ризик є:

- а) низьким;
- б) середнім;
- в) високим;
- г) катастрофічним.

Практичні завдання

Завдання 1. Розрахувати всі показники ефективності альтернативних проектів:

- об'єм інвестованих коштів: $I_a=100$ тис. грн.; $I_b=50$ тис. грн.;
- термін експлуатації проектів: $T_a=5$ років; $T_b=2$ роки;
- сума грошових потоків по роках, тис. грн.

$$ГП_{a-1} = 25, \quad ГП_{a-2} = 35, \quad ГП_{a-3} = 50, \quad ГП_{a-4} = 75, \quad ГП_{a-5} = 85,$$

$$ГП_{b-1} = 40, \quad ГП_{b-2} = 80.$$

Завдання 2. Розрахувати всі показники ефективності альтернативних проектів:

- об'єм інвестованих коштів: $I_a=200$ тис. грн.; $I_b=600$ тис. грн.;
- термін експлуатації проектів: $T_a=3$ роки; $T_b=4$ роки;
- сума грошових потоків по роках, тис. грн.

$$ГП_{a-1}=150, \quad ГП_{a-2}=150, \quad ГП_{a-3}=150,$$

$$ГП_{b-1}=150, \quad ГП_{b-2}=200, \quad ГП_{b-3}=250, \quad ГП_{b-4}=300.$$

Завдання 3. Визначити додатковий дохід від продажу облігацій за таких умов:

- ціна облігації на фондовому ринку 300 грн.;
- термін її випуску 6 років;
- номінал облігації 600 грн.;
- сплата процентів щорічно 25%;
- норма поточної дохідності 14%;
- число років до погашення облігації – 4 роки.

Завдання 4. Визначити поточну ринкову вартість акції за таких умов:

- компанія планує суму щорічних виплат збільшити у розмірі: 2 роки на 20%, наступні 3 роки - на 25%;
- останній дивіденд, виплачений за акцією, 200 грн;
- норма поточної дохідності 20%.

Завдання 5. Визначити поточну ринкову вартість облігації державного займу без виплати процентів за таких умов:

- номінал облігації 600 грн;
- ціна реалізації 450 грн;
- погашення облігації через 3 роки;
- норма поточної дохідності 11%.

Завдання 6. Визначити курс акції ВАТ та її балансову і ринкову вартість за таких умов:

- номінальна ціна акції 220 грн;
- дивіденд 15%;
- позичковий процент 10%;
- сума активів ПАТ 800 тис. грн;
- сума боргів ПАТ - відсутні;
- кількість сплачених акцій 1500 шт.

Завдання 7. Прибуток АТ, що призначений для сплати дивідендів, склав за рік 1520 тис. грн. Загальна сума акцій – 5620 тис. грн. З них привілейованих – 600 тис. грн. На привілейовані акції встановлений фіксований розмір дивідендів – 42% їх номінальної вартості. Визначити

середній розмір дивідендів по всіх акціях та розмір дивідендів по звичайних акціях.

Завдання 8. Визначити курс акції ВАТ та її балансову і ринкову вартість за таких умов:

- номінальна ціна акції 150 грн.;
- дивіденд 20%;
- позичковий процент 9%;
- сума активів ПАТ 620 тис. грн;
- сума боргів ПАТ 200 тис. грн;
- резервний фонд складає 12% від акціонерного капіталу;
- кількість сплачених акцій 1500 шт.

Завдання 9. Визначити поточну ринкову вартість облігації з періодичною сплатою відсотків та її відповідність ціні продажу за такими вихідними даними:

- номінал облігації при випуску визначено – 1000 грн /од.;
- сплата відсотків здійснюється щорічно за ставкою 30% від номіналу;
- термін, на який була випущена облігація, – 3 роки;
- до погашення облігації залишилось 2 роки;
- ціна продажу облігації на фондовому ринку – 900 грн /од.;
- із урахуванням ризику даного типу облігацій норма її поточної дохідності приймається в розмірі 35%.

Завдання 10. Портфель складається з цінних паперів з такими характеристиками

Актив	Ринкова вартість, тис. грн.	β -коефіцієнт
А	50	0,0
Б	10	0,9
В	25	1,1
Г	8	1,2
Д	7	1,7

Дохідність безризикових цінних паперів – 7%, дохідність на ринку в середньому – 14%. Розрахувати β -коефіцієнт і дохідність портфеля

Завдання 11. Бета-коефіцієнт першого виду акцій – 1,2, другого – 1, третього – 0,75. Визначити як зміниться курс акцій кожного виду і портфеля в цілому, якщо індекс Доу-Джонса зросте на 15%, а портфель складається з 80% акцій першого виду 15% другого і 5% третього. Як зменшиться ризиковість портфеля, якщо знизити питому вагу першого виду акцій до 40% за рахунок збільшення акцій третього виду?

Завдання 12. Порівняти за прибутковістю і рівнем ризику варіанти вкладення капіталу:

Варіант 1. За оптимістичними прогнозами вірогідність отримання прибутку 45 тис. грн. становить 50%, за реалістичними прогнозами прибуток 30 тис. грн. можливий з вірогідністю 35%, за песимістичним прогнозом існує можливість отримання прибутку 15 тис. грн. – 15%.

Варіант 2. Вірогідність отримання прибутку 60 тис. грн - 40%, 25 тис. грн. - 40%; збитку 3 тис. грн. - 20%.

Завдання 13. На підставі даних фінансової звітності підприємства проаналізувати інвестиційну привабливість підприємства (розрахувати показники шести груп, визначити їх вагомість та на основі цього розрахувати інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства). Зробити висновки.

11 АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1 Загальні положення

Стійкий фінансовий стан підприємства і ефективність його діяльності в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю.

Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо.

Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства.

До якісних показників можна віднести: репутацію підприємства, конкурентоздатність, широту ринків збуту (внутрішніх і зовнішніх), наявність стабільних постачальників і споживачів.

Враховуючи, що в ринкових умовах виділяють високий, середній і низький рівні ділової активності, то місце конкретного підприємства у зазначеній градації можна визначити шляхом порівняння діяльності певного підприємства з діяльністю іншого підприємства, близького за сферою діяльності (асортимент виготовленої продукції, обсяг реалізованої продукції, ринки збуту тощо).

До системи кількісних показників відносять ступінь виконання встановлених завдань з основних техніко-економічних і фінансових показників та рівень використання ресурсів підприємства.

Досліджуючи динаміку абсолютних показників, необхідно виявити, на скільки вона відповідає їх оптимальному співвідношенню, яке дістало назву **“золоте правило економіки підприємства”**:

$$T_{pn} > T_{pv} > T_{pa} > 100\%, \quad (11.1)$$

де T_{pn} , T_{pv} , T_{pa} – темп зростання відповідно прибутку, виручки від реалізації, активів.

В табл.11.1. наведені темпи зростання досліджуваних показників для оцінки співвідношення між ними.

Реально, на основі даних табл.11.1, співвідношення показників має такий вигляд:

- а) $T_{pn} < T_{pv}$ ($102.1 < 133.5$)
- б) $T_{pv} > T_{pa}$ ($133.5 > 105.0$)
- в) $T_{pn} < T_{pa}$ ($102.1 < 105.0$).

Таблиця 11.1 – Оцінка темпів зростання показників

Показники	Код рядка, № форми	Попередній період, тис. грн	Звітний період, тис. грн	Темп зростання (гр. 3 : гр. 2) × 100, %
А	1	2	3	4
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	р. 035, ф. 2	56804	75823	133,5
2. Прибуток від реалізації продукції	р. 035 – (р. 040 + р. 070 + р. 080) ф. 2	2280	2327	102,1
3. Середня величина активів	р. 280, ф. 1	61068	64146	105,0

Тобто, темп зростання прибутку поступається темпам зростання і обсягу реалізації, і середньої величини активів, що свідчить про невідповідність „золотому правилу економіки підприємства”.

Це обумовлено насамперед зростанням витрат на 1 гривню реалізованої продукції.

Економічний потенціал підприємства, незважаючи на порушення раціональних співвідношень між показниками, зростає, оскільки темп росту всіх зазначених показників перевищує 100%.

Ділову активність підприємства характеризує низка показників, серед яких варто виділити обсяг і реалізацію продукції, використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Інтенсифікація виробництва за рахунок зниження витрат ресурсів на виробництво і реалізацію продукції сприяє підвищенню ділової активності підприємства.

11.2 Аналіз виробництва і реалізації продукції

Рівень ділової активності багато в чому визначає обсяг і зростання реалізованої продукції. Остання ж залежить насамперед від обсягу виготовленої продукції.

Тому оцінка ділової активності повинна починатись із аналізу виробництва і реалізації продукції.

Аналіз виробництва продукції включає:

- оцінку виконання плану (контрактів, договорів, держзамовлень) у натуральному, а при необхідності і в умовно-натуральному вимірі;
- оцінку виконання плану обсягу продукції у вартісному вимірі;
- оцінку виконання плану з асортименту;
- оцінку динаміки зазначених показників;
- оцінку впливу окремих факторів на зміну обсягу продукції.

Наведені вище напрямки аналізу застосовуються і для реалізованої продукції.

Детально аналіз виробництва і реалізації продукції розглядається в дисципліні „Економічний аналіз” (частина „Управлінський аналіз”). Нижче будуть подані лише окремі напрямки такого аналізу.

В табл.11.2. наведена динаміка показників виробництва і реалізації продукції у натуральному і вартісному вимірах.

Таблиця 11.2 – Динаміка показників виробництва і реалізації продукції

Показник	Одиниця виміру	Обсяг продукції у прийнятих одиницях виміру		Вартість продукції у фактичних цінах (тис. грн)		Абсолютне відхилення (+, -)		Темп зростання, %	
		Попередній період	Звітний період	Попередній період	Звітний період	(гр. 2 – гр. 1)	(гр. 4 – гр. 3)	(гр.2: гр.1)× 100	(гр.4: гр.3)· 100
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Печі хлібопекарські неелектричні, включаючи кондитерські	шт.	1	1	650,0	850,6	0	+200,6	100,0	130,9
2. Сушарки для сільськогосподарської продукції	шт.	6	9	11646,7	24432,7	3	+12786,0	150,0	209,8
3. Машини та устаткування для харчової промисловості	шт.	17	20	22110,7	20324,4	3	-1786,3	117,6	91,9
4. Устаткування підіймальне та завантажувальне	шт.	1	10	402,7	2272,2	9	+1869,5	1000,0	564,2
5. Вузли та деталі до машин для перероблення інших харчових продуктів	тис.грн.	-	-	22610,2	29397,5	-	+6787,3	-	130,0
6. Газу промислові прості - кисень	т.м ³	47,8	48,3	136,1	179,9	0,5	43,8	101,0	132,2
Всього товарної продукції	тис.грн.	-	-	57556,1	77457,3	-	19901,2	-	134,6
Реалізована продукція	тис.грн.			56804,0	75823,0	-	19019,0	-	133,5

Аналіз даних табл. 11.2. дозволяє зробити певні висновки. Обсяг товарної продукції у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом виріс на 34,68% або у абсолютному вимірі – на 19901,2 тис. грн. Обсяг продукції у вартісній оцінці виріс по всіх групах продукції, за винятком машин і устаткування для харчової промисловості. Найбільше як у натуральному, так і у вартісному вимірі виріс обсяг підіймального та завантажувального устаткування: темп зростання відповідно становить 1000,0%, тобто у десять раз, і 564,2%, тобто, більше, ніж у 5,6 раза.

В управлінні виробництвом важливо оцінити коефіцієнт випередження (відставання), який визначається через співвідношення обсягу реалізованої і товарної продукції.

Зазначений коефіцієнт становить:

- у попередньому періоді:

$$K_{\text{в}} = 56804,0 : 57556,1 = 0,987;$$

- у звітному періоді:

$$K_v = 75823,0 : 77457,3 = 0,979.$$

Порівняння значення коефіцієнтів випередження (відставання) (K_v) дозволяє зробити висновок, що у звітному періоді його значення дещо нижче, ніж у попередньому періоді, що свідчить про зростання залишків продукції на складах або відвантаженої продукції.

Співвідношення темпів зростання реалізованої продукції і товарної продукції становить ($133,5 : 133,4 = 0,992$). Таке співвідношення також пояснює зниження коефіцієнта випередження (відставання) у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом.

Між товарною продукцією і реалізованою продукцією є певні взаємозв'язки, які визначаються через побудовані баланси. Побудова балансів залежить від методу розрахунків за продукцію.

Якщо виручка на підприємстві визначається по відвантаженій продукції, то баланс на підприємстві буде таким:

$$ГП_n + ТП = РП + ГП_k, \quad (11.2)$$

звідси
$$РП = ГП_n + ТП - ГП_k. \quad (11.3)$$

В тому випадку, коли виручка визначається після сплати відвантаженої продукції, баланс можна подати у такому вигляді:

$$ГП_n + ТП + ВТ_n = РП + ВТ_k + ГП_k, \quad (11.4)$$

звідси
$$РП = ГП_n + ТП + ВТ_n - ВТ_k - ГП_k, \quad (11.3)$$

де $ГП_n$, $ГП_k$ – залишки готової продукції на складах відповідно на початок і кінець періоду;

$ТП$ – вартість товарної продукції;

$РП$ – обсяг реалізації;

$ВТ_n$, $ВТ_k$ – залишки відвантаженої продукції відповідно на початок і кінець періоду.

Вартість виготовленої (реалізованої) продукції залежить від кількості продукції у натуральному вираженні і середньої ціни.

Оцінка впливу зазначених показників на зміну обсягу продукції у вартісному вимірі наведена у табл.11.3.

Зазначимо, що у табл. 11.3 включені лише ті види продукції із табл. 11.2, які мають як натуральну, так і вартісну оцінку. Тому у перелік продукції не включені вузли та деталі до машин для перероблення інших харчових продуктів, оскільки у формі № 1П-НПП „Звіт про виробництво промислової продукції” ця продукція на відміну від решти продукції подана лише у вартісному вимірі.

Таблиця 11.3 – Факторний аналіз зміни обсягу продукції

Показник	Обсяг продукції у натуральних одиницях		Вартість продукції у фактичних цінах, тис. грн		Середня ціна, тис. грн		Відхилення (+, -)		
	Попередній період	Звітний період	Попередній період	Звітний період	Попередній період (гр. 3 : гр. 1)	Звітний період (гр. 4 : гр. 2)	гр. 4 – гр. 3	В тому числі під впливом змін:	
								Кількість продукції (гр. 2 – гр. 1) · гр. 5	Середніх цін (гр. 6 – гр. 5) · гр. 2
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Печі хлібопекарські неелектричні, включаючи кондитерські, шт.	1	1	650,0	850,6	650,0	850,6	+200,6	0	+200,6
2. Сушарки для сільськогосподарської продукції, шт.	6	9	11646,7	24432,7	1941,12	2714,74	+12786,0	+5823,4	+6962,6
3. Машини та устаткування для харчової промисловості, шт.	17	20	22110,7	20324,4	1300,63	1016,22	-1786,3	+3901,9	-5688,2
4. Устаткування підіймальне та завантажувальне, шт.	1	10	402,7	2272,2	402,7	227,22	+1869,5	+3624,3	-1754,8
5. Газ промислові прості – кисень, т. м. ³	47,8	48,3	136,1	179,9	2,85	3,72	+43,8	+1,4	+42,4
Разом	-	-	34945,9	48059,8	-	-	+13113,6	13351,0	-237,4

Аналіз даних табл. 11.3 свідчить, що зростання обсягу товарної продукції досягнуто лише за рахунок зростання фізичного обсягу. Зниження ж середньої ціни для машин та устаткування для харчової промисловості і підіймального та завантажувального устаткування призвело до зниження обсягу всієї товарної продукції на 237,4 тис. грн. І навіть зростання обсягу продукції по трьох видах за рахунок підвищення середніх цін на продукцію не могло перекрити падіння двох видів продукції. Така ситуація багато в чому пояснюється тим, що питома вага товарної продукції „машини та устаткування для харчової промисловості” у попередньому періоді становила 66,3% всієї продукції і знизилась у звітному періоді до 42,3%, тобто майже на третину. Для підіймального та завантажувального устаткування ситуація пояснюється значним зниженням середньої ціни – майже в 1,8 раза.

11.3 Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства

Враховуючи, що питання використання основних виробничих фондів детально розглядалося у третьому розділі посібника, у подальшому основна увага буде приділена оцінці використання інших ресурсів підприємства.

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

Вирішальним фактором процесу суспільного відтворення виступає праця – найбільш активний, визначальний фактор виробництва. При поєднанні робочої сили з матеріальними засобами виробництва (засоби праці та предмети праці) власне здійснюється процес праці, результатом якого є створення продукції, виконання робіт або надання послуг, здатних задовольнити виробничі або людські запити (потреби).

Кадровий потенціал відіграє провідну роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних, виробничих, економічних і соціальних завдань господарювання.

Тому забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці є неодмінними умовами ефективного функціонування підприємства.

Основним показником, який характеризує ефективність використання трудових ресурсів, є продуктивність праці.

Як економічна категорія продуктивність у загальному випадку відображає кількість споживчої вартості, створеної за одиницю часу (виробіток) або витрати робочого часу на виробництво одиниці споживчої вартості (трудомісткість).

На практиці продуктивність праці визначається, зазвичай, як відношення обсягу виготовленої продукції до чисельності працівників основної діяльності (середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу), тобто

$$W = \frac{Q}{\bar{N}(T)}, \quad (11.6)$$

де Q – обсяг товарної продукції;

\bar{N} – середньооблікова чисельність працівників;

T – кількість відпрацьованих людино-днів або людино-годин.

В ринковій економіці у чисельнику замість обсягу товарної продукції використовується обсяг реалізованої продукції або прибуток від реалізації продукції. Останній показник – це, по суті, рентабельність робочої сили.

В табл. 11.4. наведена методика обчислення показників використання трудових ресурсів і фонду оплати праці.

Аналіз даних табл. 11.4 свідчить, що трудові ресурси у звітному періоді використовувались значно краще ніж у попередньому. Так, продуктивність праці за виробітком підвищилась в залежності від вибраного обсягу продукції від 40,0% до 42,8% - в розрахунку до одного працюючого і від 42,2% до 59,1% - в розрахунку на 1 люд-год. Трудомісткість продукції знизилась від 37,1 до 38,0%.

Таблиця 11.4 – Оцінка динаміки продуктивності праці і оплати праці персоналу підприємства

Показник	Одиниця виміру	Код форми, номер рядка	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+, -) (гр. 2 – гр. 1)	Звітний період у % до попереднього (гр. 2:гр. 1) · 100
А	Б	В	1	2	3	4
Початкові дані:						
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн	Ф № 2, р. 035	56804,0	75823,0	+19019,0	133,5
2. Товарна продукція	тис. грн	Ф № 1п-нпп	57556,1	77457,3	+19901,2	134,6
3. Прибуток від реалізації продукції	тис. грн	Ф № 2 р. 035- - (р. 040 + + р. 070+р. 080)	2280,0	2327,0	+47	102,1
4. Середньооблікова чисельність працюючих	осіб	Ф № 1 – підприємство, р. 510	597,0	558,0	-39	93,5
5. Відпрацьовано	люд-год	Ф № 1 – підприємство, р. 535	1056338,0	885879,0	-170459,0	83,9
6. Фонд оплати праці	тис. грн	Ф № 1 – підприємство, р. 560 – р. 570	8209,3	8383,2	173,9	102,1
Розрахункові дані:						
7. Виготовлено на одного працюючого: 7.1 Реалізованої продукції (р. 1 : р. 4)	грн	-	95149,0	135884,0	+40735,0	142,8
7.2 Товарної продукції (р. 2 : р. 4)	грн	-	96409,0	138812,0	+42403,0	140,0
8. Виготовлено за одну люд. год: 8.1 Реалізованої продукції (р. 1 : р. 5)	грн	-	53,8	85,6	+31,8	159,1
8.2 Товарної продукції (р. 2 : р. 5)	грн	-	54,5	77,5	+23,0	142,2
9. Рентабельність робочої сили (р. 3 : р. 4) · 100	%	-	381,9	417,0	+35,1	-
10. Трудомісткість: 10.1 Реалізованої продукції (р. 5 : р. 1)	$\frac{\text{люд} - \text{год}}{1000 \text{ грн}}$	-	18,6	11,7	-6,9	62,9
10.2 Товарної продукції (р. 5 : р. 2)	$\frac{\text{люд} - \text{год}}{1000 \text{ грн}}$	-	18,4	11,4	-7,0	62,0

Продовження табл. 11.4

А	Б	В	1	2	3	4
11. Середня заробітна плата одного працюючого (р. 6 : р. 4)	грн	-	13751	15023	+1272,0	109,3
12. Затрати праці на 1 грн фонду оплати праці (р. 5 : р. 6)	$\frac{\text{люди} - \text{год}}{1000 \text{ грн}}$	-	0,129	0,106	-0,023	82,2
13. Зарплатомісткість: 13.1 на 1 грн реалізованої продукції (р. 6 : р. 1)	грн/грн	-	0,145	0,111	-0,034	76,6
13.2 на 1 грн товарної продукції (р. 6 : р. 2)	грн/грн	-	0,143	0,108	-0,035	75,5
14. Реалізовано продукції на 1 грн фонду оплати праці (р. 1 : р. 6)	грн/грн	-	6,919	9,045	+2,126	130,8
15. Виготовлено продукції на 1 грн фонду оплати праці (р. 2 : р. 6)	грн/грн	-	7,011	9,240	+2,229	131,8

Рентабельність робочої сили підвищилась на 35,1%. Знизилась зарплатомісткість продукції від 23,4% до 24,5%, звідси відповідно обсяг реалізованої і товарної продукції на 1 грн фонду оплати праці виріс відповідно на 30,8% і 31,8%.

Суттєве значення для нормального функціонування підприємства має економічно обгрунтоване співвідношення між темпом зростання продуктивності і середньої заробітної плати. Таке співвідношення, зазвичай, повинно бути більше одиниці. Тільки в окремі періоди, коли нагальним завданням є підвищення середньої заробітної плати, на короткий період припустимо порушувати економічно обгрунтоване співвідношення.

Для досліджуваного підприємства зазначене співвідношення становить

$$K = \frac{W_1}{W_0} : \frac{\bar{X}_1}{\bar{X}_2}, \quad (11.7)$$

$$K = \frac{138812,0}{96409,0} : \frac{15023}{13751} = 1,422 : 1,093 = 1,3,$$

де K – коефіцієнт співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати;

W_1, W_0 - виробництво товарної продукції на одного працюючого відповідно у звітному і попередньому періодах;

\bar{X}_1, \bar{X}_0 - середня заробітна плата одного працюючого відповідно у звітному і попередньому періодах.

Дані, що містяться у табл. 11.4, дозволяють провести факторний аналіз зміни обсягу товарної продукції (за необхідності і реалізованої продукції) та фонду оплати праці.

Із формули 11.6 випливає

$$Q = \bar{N} \cdot W. \quad (11.8)$$

Зміна обсягу товарної продукції у звітному періоді у порівнянні з попереднім дорівнює

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = 77457,3 - 57556,1 = 19901,2 \text{ тис. грн.}$$

За методом абсолютних різниць вплив зміни чисельності працюючих на зміну товарної продукції становить

$$\Delta Q_{\bar{N}} = (\bar{N}_1 - \bar{N}_0) \cdot W_0 = [(558 - 597) \cdot 96409] : 1000 = -3759,9 \text{ тис. грн.,}$$

тобто, якби продуктивність праці у звітному періоді залишилась на рівні попереднього періоду, то за рахунок зменшення чисельності персоналу обсяг товарної продукції скоротився б на 3759,9 тис. грн.

Зміна продуктивності праці таким чином вплинула на зміну обсягу товарної продукції:

$$\Delta Q_W = (W_1 - W_0) \cdot \bar{N}_1 = [(138812 - 96409) \cdot 558] : 1000 = 23661,1 \text{ тис. грн.}$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу

$$\Delta Q = \Delta Q_{\bar{N}} + \Delta Q_W = -3759,9 + 23661,1 = 19901,2 \text{ тис. грн.,}$$

що збігається із загальними змінами.

Оскільки середня заробітна плата (\bar{X}) визначається як частка від ділення фонду оплати праці (Φ) на середньооблікову чисельність працюючих (\bar{N}), то фонд оплати праці дорівнює

$$\Phi = \bar{N} \cdot \bar{X}, \quad (11.9)$$

звідси, загальна зміна фонду оплати праці дорівнює

$$\Delta \Phi = \Phi_1 - \Phi_0 = 8383,2 - 8209,3 = 173,9 \text{ тис. грн.,}$$

в тому числі під впливом змін:

чисельності працюючих

$$\Delta \Phi_{\bar{N}} = (\bar{N}_1 - \bar{N}_0) \cdot \bar{X}_0 = [(558 - 597) \cdot 13751] = -536,2 \text{ тис. грн.;}$$

середньої заробітної плати

$$\Delta\Phi_{\bar{x}} = (\bar{X}_1 - \bar{X}_0) \cdot \bar{N}_1 = [(15023 - 13751) \cdot 558] = 710,1 \text{ тис. грн.}$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу

$$\Delta\Phi = \Delta\Phi_{\bar{N}} + \Delta\Phi_{\bar{x}} = -536,2 + 710,1 = 173,9 \text{ тис. грн.,}$$

тобто, сукупний вплив двох факторів на зміну фонду оплати праці збігається із загальними змінами.

Значний інтерес в ринкових умовах має аналіз рентабельності робочої сили. Для посилення аналітичних можливостей зазначеного показника доцільно модифікувати первинну формулу для розрахунків рентабельності робочої сили шляхом розширення числа факторів, зокрема

$$R_{\bar{N}} = \frac{PP}{\bar{N}} \cdot 100 = \frac{PP}{P} \times \frac{P}{Q} \times \frac{Q}{N} = R_n \times d \times W_1, \quad (11.10)$$

де $R_{\bar{N}}$ - рентабельність робочої сили;

PP – прибуток від реалізації продукції;

P – виручка від реалізації продукції;

Q – товарна продукція;

\bar{N} - середньооблікова чисельність працюючих;

R_n - рентабельність реалізованої продукції;

d - частка реалізованої продукції в обсязі товарної продукції;

W – продуктивність праці – виробіток товарної продукції на одного працюючого.

Таким чином, отримана трифакторна модель дозволяє провести факторний аналіз за методом абсолютних різниць.

В табл. 11.5 наведені значення показників, які входять у факторну систему (11.10).

Таблиця 11.5 – Показники, необхідні для проведення факторного аналізу

Показник	Одиниця виміру	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+,-) (гр. 1 - гр. 2)
А	Б	1	2	3
1. Рентабельність робочої сили	%	381,90	417,00	35,10
2. Рентабельність продукції	%	4,00	3,10	-0,90
3. Частка реалізованої продукції в обсязі товарної продукції	коэф.	0,987	0,979	-0,008
4. Виробіток товарної продукції на одного працюючого	тис.грн.	96,409	138,812	42,403

Загальна зміна рентабельності робочої сили становить

$$\Delta R_{\bar{N}} = R_{\bar{N}_1} - R_{\bar{N}_0} = 417,0 - 381,9 = 35,1$$

в тому числі під впливом змін:

- рентабельності реалізованої продукції

$$\Delta R_{\bar{N}R_n} = (R_{n_1} - R_{n_0}) d_0 W_0 = (3,1 - 4,0) \times 0,987 \times 96,409 = -89,9 \text{ тис. грн.}$$

;

частки реалізованої продукції в обсязі товарної продукції

$$\Delta R_{\bar{N}d} = Rn_1(d_1 - d_0)W_0 = 3,1 \times (0,979 - 0,987) \times 96,409 = -2,4 \text{ тис. грн.};$$

виробітку товарної продукції на одного працюючого

$$\Delta R_{\bar{N}(W)} = Rn_1 d_1 (W_1 - W_0) = 3,1 \times 0,979 \times (138,812 - 96,409) = 127,4 \text{ тис. грн.}$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу

$$\Delta R_{\bar{N}} = \Delta R_{\bar{N}R_n} + \Delta R_{\bar{N}d} + \Delta R_{\bar{N}W} = -89,9 - 2,4 + 127,4 = 35,1 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, приріст рентабельності робочої сили досягнутий лише за рахунок підвищення рівня продуктивності праці. Навпаки, зниження рентабельності реалізованої продукції у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом негативно вплинуло на рентабельність робочої сили.

Аналізу ефективності використання трудових ресурсів повинна передувати оцінка низки показників, які по суті багато в чому визначають цей рівень. До цих показників насамперед відноситься: забезпеченість підприємств необхідними кадрами; склад, стан, рух, професійний рівень робочої сили; трудомісткість продукції, виконання норм виробітку; середні та точні розряди робіт і робітників, використання робочого часу.

Так, абсолютну і відносну економію (надлишок) робочої сили можна оцінити за такими формулами:

$$\pm \Delta N_{\text{абс}} = N_1 - N_{0(\text{пл})}, \quad (11.11)$$

$$\pm \Delta N_{\text{відн}} = N_1 - N_{0(\text{пл})} i_Q, \quad (11.12)$$

де $\Delta N_{\text{абс}}, \Delta N_{\text{відн}}$ - відповідно абсолютна і відносна економія (-) або надлишок (+) працівників;

i_Q – індекс обсягу продукції (коефіцієнт зростання обсягу продукції).

Згідно з даними табл. 13.4:

$$\Delta N_{\text{абс}} = 558 - 597 = -39 \text{ осіб}$$

$$\Delta N_{\text{відн}} = 558 - 597 \cdot 1,346 = 207 \text{ осіб.}$$

Відносна економія працівників показує скільки необхідно було б додатково працівників за умови виробництва обсягу продукції звітного періоду і продуктивності праці попереднього періоду.

Показники руху робочої сили на підприємстві та методика їх розрахунку наведені в табл. 11.6.

Аналіз даних табл. 11.6 дозволяє зробити висновок про особливості руху робочої сили за два суміжні періоди. Так, значно скоротився приїом працівників у звітному періоді у порівнянні з попереднім і, навпаки, кількість вивільнених працівників виросла майже у 3,7 раза. Якщо співвідношення між прийнятими і звільненими працівниками у попередньому періоді становили понад 1,5, то у звітному періоді 0,18. Збіг значень коефіцієнта обороту зі звільнення з коефіцієнтом плинності

свідчить про те, що всі звільнення працівників пов'язані з прогулами, порушенням трудової дисципліни і за власним бажанням.

Таблиця 11.6 – Рух робочої сили на підприємстві

Показник	Код форми, номер рядка	Попе- редній період	Звітний період	Відхилення	
				Абсолютне (+,-) (гр. 2 - гр. 1)	Відносне (гр. 3:гр. 1) × × 100%
А	Б	1	2	3	4
Початкові дані:	Ф № 1- підприємство, р. 510	597	558	-39	-6,5
1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб					
2. Прийнято на роботу нових працівників протягом звітнього періоду, осіб	№ 1-ПВ, р. 5010	126	55	-71	-56,3
3. Вибуло працівників – всього	№ 1-ПВ, р. 5020	83	304	+221	-266,3
із них:					
3.1 через прогули, за власним бажанням, та інші порушення трудої дисципліни	р. 5040	83	304	+221	+266,3
Розрахункові показники					
4 Коефіцієнт обороту:		21,1	9,9	-11,2	-
4.1. з прийняття, % (р. 2 : р. 1) • 100					
4.2. зі звільнення, % (р. 3 : р. 1) • 100		13,9	54,5	+40,6	-
4.3. загальний, (р. 4.1 + р. 4.2)		45	64,4	+19,4	-
5. Коефіцієнт плинності,% (р. 3.1 : р. 1) • 100		13,9	54,4	+40,5	-
6. Коефіцієнт заміщення, % (р. 2 : р. 3) • 100		151,8	18,1	-133,7	-

Така незвична динаміка руху робочої сили стає багато в чому зрозумілою, якщо взяти до уваги: попередній період – це 2007р., а звітний період – 2008 р., тобто рік початку світової кризи.

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів передбачає оцінку системи показників – узагальнюючих і часткових.

До узагальнюючих показників відносяться: матеріаломісткість, матеріаловіддіча, питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції, співвідношення темпів росту обсягу продукції і матеріальних витрат, оборотність матеріальних запасів.

Матеріаломісткість продукції визначається як відношення використаних у виробництві матеріальних ресурсів до обсягу виготовленої продукції

$$M_m = \frac{M}{Q(P)}, \quad (11.13)$$

де M – матеріальні витрати,

$Q(P)$ – обсяг виготовленої (реалізованої) продукції.

Матеріаловіддача – величина зворотна матеріаломісткості – визначається як відношення обсягу продукції до матеріальних витрат

$$MB = \frac{Q(P)}{M}, \quad (11.14)$$

де MB – матеріаловіддача.

Якщо матеріаломісткість показує, скільки матеріальних ресурсів у грошовому вимірі припадає на одну гривню виготовленої продукції, то матеріаловіддача характеризує, скільки продукції виготовлено на одну гривню матеріальних ресурсів.

Питома вага матеріальних ресурсів в собівартості продукції визначається за формулою

$$d_M = \frac{M}{C}, \quad (11.15)$$

де M – матеріальні витрати;

C – повна собівартість виготовленої продукції.

Співвідношення темпів росту обсягу продукції і матеріальних витрат визначається як співвідношення індексів зазначених показників

$$K = I_Q : I_M, \quad (11.16)$$

де K – коефіцієнт співвідношення темпів росту показників;

I_Q - індекс обсягу продукції;

I_M - індекс матеріальних витрат.

Оборотність матеріальних запасів (кількість оборотів) визначається як відношення собівартості реалізованої продукції до середніх залишків матеріальних запасів.

$$K_{об} = \frac{C}{\bar{3}}, \quad (11.17)$$

де $K_{об}$ - оборотність(кількість оборотів) матеріальних запасів;

C – повна собівартість реалізованої продукції;

$\bar{3}$ – середні залишки матеріальних запасів.

Тривалість одного обороту визначається за формулою

$$O = \frac{D}{K_{об}} = \frac{D \cdot \bar{3}}{C}, \quad (11.18)$$

де O – тривалість одного обороту, в днях;

D – кількість днів в періоді.

До часткових показників використання матеріальних ресурсів відноситься насамперед питома матеріаломісткість, яка розраховується на кожний вид продукції і кожний вид матеріалів

$$m = \frac{M}{q}, \quad (11.19)$$

де M – витрати певного виду матеріалів на виробництво певного виду продукції;

q – обсяг виробництва певного виду продукції.

В аналізі використовується також конструктивна матеріаломісткість як відношення чистої маси виробу до одиниці технічного параметра.

В табл. 11.7 наведені показники, які характеризують рівень ефективності використання матеріальних ресурсів. В розрахунках для зіставлення різних показників замість обсягу виготовленої продукції та собівартості виготовленої продукції використовується відповідно виручка від реалізації продукції та собівартість реалізованої продукції, які переважно застосовуються у фінансовому аналізі.

Таблиця 11.7 – Аналіз використання матеріальних ресурсів

Показник	Код рядка № форми	Попе- редній період	Звітний період	Відхилення (+,-)	
				абсолютне (гр. 3 – гр. 2)	відносне (гр. 4 – гр. 2) • 100
А	1	2	3	4	5
Початкові дані:					
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	р. 035, Ф 2	56804	75823	+19019	33,5
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	рр. 040 + 070 + 080, Ф 2	54524	73496	+18972	34,8
3. Матеріальні витрати, тис. грн	р. 230, Ф 2	38644	55377	+16733	+43,3
4. Виробничі матеріальні запаси, тис. грн	р. 100, Ф 1	2657	2504	-153	-5,8
Розрахункові дані:					
5. Матеріаломісткість (гр. 3 : гр. 1)		0,680	0,730	+0,050	+7,4
6. Матеріаловіддача (гр. 1 : гр. 3)		1,470	1,369	-0,101	-6,9
7. Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, % (р. 3 : р. 2) • 100		70,9	75,3	+4,4	-
8. Оборотність виробничих матеріальних запасів, раз (р. 2 : р. 4)		20,5	29,4	+8,9	+43,4
9. Тривалість одного обороту виробничих матеріальних запасів (360 : р. 8), дні		17,6	12,2	-5,4	-30,7

Отже, як свідчать дані табл. 11.7 показники використання матеріальних ресурсів, за винятком оборотності виробничих матеріальних запасів, у звітному періоді у порівнянні з попереднім помітно знизилась.

Так, матеріаломісткість продукції виросла на 7.4% і матеріаловіддача скоротилась на 6.9%.

Що стосується оборотності виробничих матеріальних запасів, то кількість оборотів зросла на 8,9 раза або на 43,4%.

Відповідно тривалість одного обороту скоротилась на 5,4 дня або на 30,7%.

Враховуючи, що питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції дорівнює у попередньому і звітному періодах відповідно 70,9% і 75,3%, то це свідчить, з одного боку, про матеріаломісткість виробництва, а з іншого, про зростання матеріаломісткості продукції.

Зростання матеріаломісткості продукції у звітному періоді негативно вплинуло на собівартість, про що свідчить підвищення затрат на одну гривню реалізованої продукції.

Аналітичну цінність має результат розрахунку співвідношення темпів зростання обсягу реалізованої продукції і матеріальних витрат, яке становить

$$K = \frac{(100 + 33,5)\%}{(100 + 43,3)\%} = 0,932.$$

Це означає, що при зростанні темпу росту матеріальних витрат на 1% обсяг продукції зростав тільки на 0,932%. Випередження темпів зростання матеріальних витрат у порівнянні з обсягом виробництва (реалізації) продукції свідчить про вкрай низьку ефективність використання матеріальних ресурсів.

Про вплив матеріаломісткості та матеріаловіддачі на зміну відповідно обсягу витрат на виробництво реалізованої продукції та обсягу власне самої реалізації, можна впевнитись за результатами проведеного факторного аналізу.

Із формули (11.13) випливає:

$$M = P \times M_m, \quad (11.20)$$

тобто, витрати матеріальних ресурсів (М) дорівнюють добутку обсягу реалізації (Р) на матеріаломісткість (M_m).

За методом абсолютних різниць:

$$\Delta M = M_1 - M_0 = 55377 - 38644 = 16733 \text{ тис. грн},$$

тобто, у звітному періоді у порівнянні з попереднім витрати матеріальних ресурсів виросли на 16733 тис. грн,

в тому числі за рахунок змін:

а) обсягу реалізації

$$\Delta M_p = (P_1 - P_0) \cdot M_m = (75823 - 56804) \times 0,680 = 12939 \text{ тис. грн}.$$

б) матеріаломісткості

$$\Delta M_{M_m} = (M_{m1} - M_{m0}) \cdot P_1 = (0,730 - 0,680) \times 75823 = 3794 \text{ тис. грн}.$$

Балансова перевірка

$$\Delta M = \Delta M_p + \Delta M_{M_m} = 12939 + 3794 = 16733 \text{ тис. грн},$$

що свідчить про точність розрахунків.

Аналіз результатів факторного аналізу зміни матеріальних витрат свідчить, що при збереженні матеріаломісткості продукції у звітному періоді на рівні попереднього, можна було б скоротити матеріальні витрати на 3798 тис. грн.

Формулу (11.14) можна перетворити у залежність

$$P = M \times MB. \quad (11.21)$$

За методом абсолютних різниць:

загальна зміна обсягу реалізації у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом становить:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = 75823 - 56804 = 19019 \text{ тис. грн.}$$

в тому числі під впливом змін:

а) витрат матеріальних ресурсів:

$$\Delta P_M = (M_1 - M_0) \cdot MB_0 = (55377 - 38644) \cdot 1,470 = 24602 \text{ тис. грн.}$$

б) матеріаловіддачі

$$\Delta P_{MB} = (MB_1 - MB_0) \cdot M_1 = (1,369 - 1,470) \cdot 55377 = -5583 \text{ тис. грн.}$$

Балансова перевірка:

$$\Delta P = \Delta P_M + \Delta P_{MB} = 24602 + (-5583) = 19019 \text{ тис. грн.}$$

Результати проведеного факторного аналізу дозволяють зробити такі висновки: за рахунок зростання матеріаломісткості додатково витрачено матеріальних ресурсів на 3798 тис. грн., в результаті чого недодано продукції на 5583 тис. грн. Перевитрати матеріальних ресурсів негативно вплинули на результати діяльності підприємства.

Для більш детального дослідження причин перевитрат (економії) матеріальних ресурсів використовуються фактори цін, норм і заміни. Під фактором цін розуміється не тільки зміна цін на сировину і матеріали, але і зміна транспортно-заготівельних витрат. Фактор норм відображає не тільки зміну самих норм витрат матеріалів, але і відхилення фактичних витрат на одиницю продукції (питомі витрати) від норм.

Фактор заміни – це не тільки вплив певної заміни одних видів матеріальних ресурсів іншими, а також зміна їх співвідношень у сумішах (рецептурах) і вміст в них корисних величин.

В табл. 11.8 наведений приклад оцінки впливу факторів «норм» і «цін» на зміну прямих витрат матеріальних ресурсів.

За даними табл. 11.8 можна зробити висновок, що загальні витрати матеріалів виросли на 247 грн, в тому числі за рахунок зміни норм – на 13 грн; зміни ціни матеріалу – на 234 грн. Таким чином, збільшення витрат матеріальних ресурсів спричинило переважно зростання цін.

Таблиця 11.8 – Аналіз впливу факторів на зміну матеріальних витрат на одиницю продукції «Х»

Вид матеріалу	Попередній період			Звітний період			Абсолютне відхилення, грн. (+,-) (гр. 6 - гр. 3)	В тому числі за рахунок:	
	Норми витрат, кг	Ціна за одиницю матеріалу, грн.	Сума, грн (гр. 1 · гр. 2)	Норми витрат, кг	Ціна за одиницю матеріалу, грн.	Сума, грн (гр. 4 · гр. 5)		норм (гр. 4 - гр. 1) · гр. 2	Ціни за одиницю матеріалу (гр. 5 - гр. 2) · гр. 4
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
К	32,0	12	384	34	15	510	+126	+24	+102
Л	18,2	35	637	18,4	40	736	+99	+7	+92
М	8,2	45	369	8,0	50	400	+31	-9	+40
Н	10,0	18	180	9,5	18	171	-9	-9	0
Разом	-	-	1570	-	-	1817	247	13	234

Для матеріалів Н та М мала місце економія матеріалів за рахунок нижчих норм витрат у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом.

11. 4 Аналіз оборотності активів і капіталу підприємства

До показників, що характеризують ділову активність підприємства, слід, насамперед, віднести швидкість обороту активу, його складових частин і джерел його покриття.

Прискорення оборотності активів означає можливість виготовлення одного і того ж обсягу продукції при скороченому обсязі запасів, що врешті-решт сприяє фінансовому оздоровленню підприємства.

Для оцінки оборотності активів та джерел покриття застосовується система показників, зокрема:

- **коефіцієнт оборотності** (кількість оборотів за досліджуваний період, швидкість обороту)

$$K_o = \frac{P}{\overline{A(\Pi)}}, \quad (11.22)$$

де K_o - коефіцієнт оборотності активів або його складових елементів, а також окремих елементів пасиву;

P – виручка від реалізації продукції;

$\overline{A(\Pi)}$ - середнє значення активу або середнє значення складових елементів активу чи пасиву;

- **коефіцієнт завантаження**, який є оберненою величиною коефіцієнта оборотності

$$K_3 = \frac{\bar{A}(\bar{P})}{P}, \quad (11.23)$$

де K_3 - коефіцієнт завантаження;

- *тривалість одного обороту*

$$O = \frac{D}{K_o} = \frac{D \times \bar{A}(\bar{P})}{P}, \quad (11.24)$$

де O – тривалість одного обороту, в днях;

D – кількість днів у досліджуваному періоді (D приймає такі значення: рік – 360 днів; квартал – 90 днів; місяць – 30 днів);

- *економія (перевитрати) оборотних активів або їх складових елементів*

$$\pm \Delta \bar{O}A = (O_1 - O_0) \cdot \frac{P_1}{D}, \quad (11.25)$$

або

$$\pm \Delta \bar{O}A = \bar{O}A_1 - \frac{P_1}{K_o}, \quad (11.26)$$

де $\Delta \bar{O}A$ – економія (перевитрати) оборотних активів або їх окремих елементів;

O_1, O_0 – тривалість одного обороту відповідно у звітному і попередньому періодах;

P_1 – виручка від реалізації продукції у звітному періоді;

D – кількість днів у досліджуваному періоді;

OA_1 – величина оборотних активів або їх окремих елементів у звітному періоді;

K_o – коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) у попередньому періоді.

Розглянемо детальніше показники оборотності, що характеризують ділову активність підприємства:

1. Коефіцієнт оборотності активів – характеризує швидкість обороту сукупного капіталу або кількість грошових одиниць реалізованої продукції, що припадає на одну грошову одиницю активів

$$K_a = \frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції (p.035, \Phi 2)}}{\text{середня вартість активів (p.280, \Phi 1)}} \quad (11.27)$$

Зворотна величина – коефіцієнт завантаження показує, скільки за певний період витрачено грошових одиниць активу на одну грошову одиницю реалізованої продукції.

Після оцінки оборотності активу особливу увагу слід приділити оборотним активам та елементам оборотних активів – запасам та дебіторській заборгованості.

2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує скільки грошових одиниць продукції припадає на кожну одиницю оборотних активів

$$K_{o.a.} = \frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції (p.035, \Phi 2)}}{\text{середня собівартість оборотних активів (p.260, \Phi 1)}} \quad (11.28)$$

Швидкість обороту активів багато в чому залежить від органічної будови капіталу (співвідношення основного і оборотного капіталу). Чим більша частка основного капіталу в загальній його сумі, тим повільніше він обертається, і навпаки, зі збільшенням питомої ваги оборотних активів прискорюється загальна оборотність капіталу (активів).

3. Коефіцієнт оборотності запасів – відображає число оборотів запасів і дозволяє виявити резерви зростання виробництва продукції. Зниження цього показника характеризує відносне зростання товарно-матеріальних запасів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів розраховується за формулою

$$K_{oz} = \frac{\text{Повна собівартість реалізованої продукції (p.040 + p.070 + p.080), \Phi 2}}{\text{Середня вартість запасів (p.100 + p.110 + p.120 + p.130 + p.140), \Phi 1}} \quad (11.29)$$

4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – відображає чисту виручку від реалізації на одну гривню дебіторської заборгованості

$$K_{o.d} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції (p.035, \Phi 2)}}{\text{Середня величина дебіторської заборгованості (p.150 \div p.210), \Phi 1}} \cdot (11.30)$$

5. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – характеризує залучені кошти, які підлягають поверненню

$$K_{o.k.} = \frac{\text{Сума закупівель}}{\text{Середня величина кредиторської заборгованості (p.620, \Phi 1)}}, \quad (11.31)$$

Сума закупівель = [чиста виручка від реалізації продукції–фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування + залишки виробничих запасів на кінець періоду] – елементи доданої вартості.

Елементи доданої вартості = витрати на оплату праці + відрахування на соціальні заходи + амортизація.

В координатному вимірі сума закупівель визначається за такою формулою

Сума закупівель = [р. 035, ф. 2 - р. 170, ф. 2 + р. 100 ÷ р. 140, ф. 1] - [р. 240, ф. 2 + р. 250, ф. 2 + р. 260, ф. 2]

6. Коефіцієнт оборотності власного капіталу – відображає швидкість обороту вкладеного власного капіталу.

$$K_{OB} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції (р. 035), \Phi 2}}{\text{Середня величина власного капіталу (р. 380), \Phi 1}} \quad (11.32)$$

Для великих підприємств рекомендується розширити коло статей оборотних активів, за якими доцільно оцінити показники оборотності, зокрема, виробничі запаси (р. 100, ф. №1), незавершене виробництво (р. 120, ф. №1), готова продукція (р. 130, ф. №1), грошові кошти та їх еквіваленти (р. 230 + р. 240, ф. №1) [23].

Наведеними нижче показниками не обмежується оцінка оборотності окремих розділів (статей) активу і пасиву балансу. В системі показників існують і такі, які дозволяють інтегрально пов'язати два і більше коефіцієнтів оборотності (терміну одного обороту), що дає можливість оцінити циклічність даних процесів, рух засобів. Зазначені показники дозволяють одночасно оцінити оборотність пасивів та активів та ділову активність підприємства.

До показників, що характеризують ділову активність підприємства і водночас оборотність короткострокових активів і пасивів, відносяться тривалість операційного і фінансового циклів.

Операційний цикл охоплює проміжок часу, наданий постачальниками, між оплатою товарно-матеріальних цінностей і отриманням грошових коштів від споживачів продукції.

Тривалість операційного циклу дозволяє визначити скільки днів необхідно підприємству для придбання матеріальних ресурсів і виготовлення продукції. Звідси, чим менша тривалість операційного циклу, тим ефективніша діяльність підприємства і, природно, тим вища його ділова активність.

Формально тривалість операційного циклу можна визначити як суму тривалості періоду оборотності дебеторської заборгованості та тривалості періоду оборотності запасів, в днях, тобто:

$$O_{o.ц.} = O_{д.з.} + O_3, \quad (11.33)$$

де $O_{o.ц.}$ – тривалість операційного циклу, в днях;

$O_{д.з.}$ – тривалість одного обороту дебеторської заборгованості, в днях;

O_3 – тривалість одного обороту запасів, в днях.

Оскільки тривалість одного обороту в днях визначають як частку від ділення кількості днів в періоді на коефіцієнт оборотності (кількість оборотів, швидкість обертання), то кількість операційних циклів у досліджуваному періоді розраховується за формулою

$$K_{o.ц.} = \frac{D}{O_{o.ц.}}, \quad (11.34)$$

де D – кількість днів у досліджуваному періоді;

$O_{o.ц.}$ - тривалість операційного циклу, в днях.

Фінансовий цикл охоплює період з моменту оплати постачальникам за матеріальні ресурси (погашення кредиторської заборгованості) до отримання коштів від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості).

Тривалість фінансового циклу розраховується за формулою

$$O_{ф.ц.} = O_{o.ц.} - O_{к.з.} = O_{д.з.} + O_з + O_{к.з.}, \quad (11.35)$$

де $O_{к.з.}$ – тривалість погашення кредиторської заборгованості, в днях;

$O_{д.з.}$ – тривалість погашення дебіторської заборгованості, в днях;

$O_з$ – тривалість одного обороту запасів.

Чим триваліший фінансовий цикл, тим вища потреба підприємства у грошових коштах для придбання виробничих оборотних ресурсів.

Бажано, щоб тривалість фінансового циклу ($O_{ф.ц.}$) дорівнювала нулю або мала від'ємне значення ($O_{ф.ц.} \leq 0$). У такому випадку підприємство має достатньо коштів для забезпечення своєї поточної діяльності.

Аналогічно операційному циклу можна визначити кількість фінансових циклів за досліджуваний період

$$K_{ф.ц.} = \frac{D}{O_{ф.ц.}}, \quad (11.36)$$

де $K_{ф.ц.}$ – кількість фінансових циклів (коефіцієнт оборотності, швидкість обороту);

D – кількість днів у досліджуваному періоді;

$O_{ф.ц.}$ – тривалість фінансового циклу, в днях.

В табл. 11.9 наведені показники оборотності розділів і статей активу і пасиву, що дозволяє зробити висновки щодо ділової активності досліджуваного підприємства і оцінити розраховані показники у динаміці.

Аналіз коефіцієнтів оборотності свідчить, що для всіх розділів та статей активів і пасивів швидкість обороту у звітному періоді вища у порівнянні з попереднім періодом, про що свідчить також скорочення терміну одного обороту (строків погашення).

Скорочення тривалості операційного циклу на 27,3 дня дозволило збільшити кількість операційних циклів на 0,566 пункту.

Від’ємне значення тривалості фінансових циклів, відповідно і кількості фінансових циклів у звітному періоді свідчить, що сумарний термін одного обороту виробничих запасів і дебіторської заборгованості менший терміну обороту кредиторської заборгованості.

Таблиця 11.9 – Оцінка показників оборотності активів і капіталу

Показники	Код рядка, номер форми	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+,-) (гр. 2 - гр. 1)
А	1	2	3	4
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	р. 035, ф. 2	56804	75823	+19019
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	(р. 040 + р. 070 + р. 080), ф. 2	54524	73496	+18972
3. Середня вартість активів, тис. грн.	р. 280, ф. 1	61068	64146	+3078
4. Середня вартість оборотних активів, тис. грн.	р. 260, ф. 1	23817	26599	+2782
5. Середня вартість запасів, тис. грн.	(р. 100 + р. 110 + р. 120 + р. 130 + р. 140), ф. 1	8741	7421	-1320
6. Середня вартість дебіторської заборгованості, тис. грн.	(р. 160 ÷ р. 210), ф. 1	13961	17392	+3431
7. Середня величина власного капіталу, тис. грн.	р. 380, ф. 1	39904	41028	+1124
8. Середня величина кредиторської заборгованості, тис. грн.	р. 620, ф. 1	20969	20971	+2
9. Сума закупівель*, тис. грн.		51060	66785	+15725
Коефіцієнт оборотності:		0.930	1.182	+0.252
10. Активів (р. 1 : р. 3)				
11. Оборотних активів (р. 1 : р. 4)		2.385	2.851	+0.466
12. Запасів (р. 2 : р. 5)		6.238	9.904	+3.666
13. Дебіторської заборгованості (р. 1 : р. 6)		4.069	4.360	+0.291
14. Власного капіталу (р. 1 : р. 7)		1.424	1.848	+0.424
15. Кредиторської заборгованості (р. 9 : р. 8)		2.435	3.185	+0.750

Продовження табл. 11.9

А	1	2	3	4
Термін одного обороту, дні:		387.1	304.6	-82.5
16. Активів (360 : р. 10)				
17. Оборотних активів (360 : р. 11)		150.9	126.3	-24.6
18. Виробничих запасів (360 : р. 12)		57.7	36.3	-21.4
19. Власного капіталу (360 : р. 14)		252.8	194.8	-58.0
Строк погашення, дні:		88.5	82.6	-5.9
20. Дебіторської заборгованості (360 : р. 13)				
21. Кредиторської заборгованості (360 : р. 15)		147.8	113.0	-34.8
22. Операційний цикл		146.2	118.9	-27.3
22.1 Тривалість, днів (р. 18 + р. 20)				
22.2 Кількість операційних циклів (360 : р. 22.1)		2.462	3.028	+0.566
23. Фінансовий цикл		-1.6	5.9	
23.1 Тривалість, днів (р. 22.1 - р. 21)				
23.2 Кількість фінансових циклів (360 : р. 23.1)		-225	61.0	

*Методика розрахунку суми закупівель наведена раніше

Дійсно, у попередньому періоді термін одного обороту (строк погашення) становить: виробничих запасів – 57,7 дня, дебіторської заборгованості – 88,5 дня (разом 146,2 дня), а кредиторської заборгованості – 147,8 дня.

Така диспропорція може бути викликана затримкою розрахунків підприємства зі своїми постачальниками та невиконанням своїх зобов'язань з бюджетом, з оплати праці тощо.

Скориставшись формулою (11.28) та даними табл. 11.9 можна провести факторний аналіз зміни оборотних активів (засобів, капіталу). Згідно з формулою (11.28) коефіцієнт оборотності оборотних активів становить

$$K_{o.a.} = \frac{P}{\overline{OA}}, \quad (11.37)$$

де $K_{o.a.}$ - коефіцієнт оборотності оборотних активів;

P – чиста виручка від реалізації продукції;

\overline{OA} - середня величина оборотних активів.

Звідси середня величина оборотних активів дорівнює

$$\overline{OA} = \frac{P}{K_{o.a.}} = \frac{1}{K_{o.a.}} = P \cdot K_3, \quad (11.38)$$

де $\frac{1}{K_{o.a.}} = K_3$ – коефіцієнт завантаження.

Загальна зміна середньої величини оборотних активів становить

$$\Delta \overline{OA} = \overline{OA}_1 - \overline{OA}_0 = 26599 - 23817 = +2782 \text{ тис. грн.}$$

в тому числі за рахунок змін:

а) чистої виручки від реалізації продукції

$$\Delta \overline{OA}_P = (P_1 - P_0) \cdot \frac{1}{K_{o.a_0}} = (75823 - 56804) \cdot \frac{1}{2,385} = 7974 \text{ тис. грн.}$$

б) коефіцієнта завантаження

$$\Delta \overline{OA}_{\frac{1}{k}} = \left(\frac{1}{K_{o.a_1}} - \frac{1}{K_{o.a_0}} \right) \cdot P_1 = \left(\frac{1}{2,851} - \frac{1}{2,385} \right) \cdot 75823 = -5192 \text{ тис. грн.}$$

Балансова перевірка результатів факторного аналізу

$$\Delta \overline{OA} = \Delta \overline{OA}_P + \Delta \overline{OA}_{\frac{1}{k}} = 7974 + (-5192) = +2782 \text{ тис. грн.},$$

тобто, сукупний вплив двох факторів дорівнює загальній зміні оборотних активів.

Аналіз результатів факторного аналізу зміни середнього значення оборотних активів показує, що зростання обсягу чистої виручки сприяло збільшенню оборотних активів на 7974 тис. грн, тобто, за фіксованого значення на рівні попереднього періоду коефіцієнта завантаження для фактичної реалізації продукції необхідно було б збільшити середню величину оборотних активів на 7974 тис. грн. Однак за рахунок прискорення оборотності оборотних активів економія склала 5192 тис. грн.

Такий же результат, що характеризує економію оборотних активів, можна отримати за формулою (11.25)

$$\Delta \overline{OA} = (O_1 - O_0) \cdot \frac{P_1}{D} = (126,3 - 150,9) \cdot \frac{75823}{360} = -5192 \text{ тис. грн.}$$

або за формулою (11.26)

$$\Delta \overline{OA} = \overline{OA}_1 - \frac{P_1}{K_{o.a_0}} = 26599 - \frac{75823}{2,385} = -5192 \text{ тис. грн.}$$

Щоб отримати точні результати факторного аналізу, економії (перевитрат), слід використовувати в проміжних розрахунках не менше чотирьох знаків після коми.

Коефіцієнти оборотності безпосередньо впливають на фінансові результати діяльності підприємства, його платоспроможність. Як результат прискорення оборотності вивільняються матеріальні елементи оборотних активів (менше потрібно запасів сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва та ін.) і таким чином зменшуються затрати, пов'язані з їх зберіганням. Водночас вивільняються грошові кошти, які були вкладені на придбання цих запасів, що врешті-решт сприятиме покращенню фінансового стану підприємства.

І наостанок, в системі економічних категорій, які характеризують ефективність виробництва та посилення його інтенсифікації, одне із провідних місць належить собівартості продукції.

Собівартість є вартісна категорія, яка у грошовій формі відображає витрати трудових і матеріальних ресурсів підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Зниження собівартості продукції, за інших рівних умов, сприяє зростанню прибутку, а отже, підвищенню ефективності виробництва. Це досягається шляхом економії затрат праці, матеріалів, сировини, енергетичних ресурсів, кращого використання обладнання і потужності, зростання обсягу виробництва, скорочення різних витрат, ліквідації непродуктивних витрат.

В ринковій економіці, де ціни формуються в умовах гострої конкурентної боротьби, із сукупності факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємства, чільне місце належить витратам на виробництво. Зниження витрат в таких умовах стає ледь не головним джерелом збільшення прибутку.

З огляду на вищевикладене можна стверджувати, що собівартість продукції, комплексно характеризуючи рівень трудових і матеріальних витрат на виробництво і реалізацію продукції, значною мірою визначає ділову активність підприємства.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність поняття «ділова активність».
2. Оптимальне співвідношення яких показників характеризує «золоте правило економіки підприємства»?
3. Які показники характеризують ділову активність підприємства?
4. Чим відрізняється реалізована продукція від товарної продукції?
5. Які показники характеризують ефективність використання робочої сили?
6. Яким чином проводиться факторний аналіз зміни обсягу виготовленої продукції під впливом змін трудових факторів?
7. Які показники характеризують рух робочої сили?
8. Які показники характеризують ефективність використання матеріальних ресурсів?
9. Які показники характеризують оборотність активу та його окремих статей (груп)?
10. В чому полягає особливість розрахунку коефіцієнтів оборотності матеріальних ресурсів, кредиторської заборгованості?
11. Розкрийте сутність операційного і фінансового циклів.

12. За якими методами розраховується економія (перевитрати) оборотних активів?

13. В чому проявляється ефективність прискорення оборотності оборотних активів?

14. Чому собівартість продукції визначає ділову активність підприємства?

Тести

1. Співвідношення обсягу виготовленої продукції і середньооблікової чисельності працюючих – це:

- а) фондоозброєність;
- б) трудомісткість продукції;
- в) рентабельність продукції;
- г) продуктивність праці.

2. Трудомісткість продукції – це співвідношення:

- а) витрат робочого часу і вартості основних фондів;
- б) вартості основних фондів і витрат робочого часу;
- в) витрат робочого часу і обсягу виготовленої продукції;
- г) обсягу виготовленої продукції і чисельності працюючих.

3. Економічно обґрунтованим співвідношенням між темпом росту продуктивності праці і темпом росту середньої заробітної плати (K) зазвичай є:

- а) $K > 1$;
- б) $K < 1$;
- в) $K = 1$;
- г) $K \geq 1$.

4. Рентабельність робочої сили – це співвідношення:

- а) обсягу продукції і прибутку;
- б) прибутку і чисельності працюючих;
- в) прибутку і фонду оплати праці;
- г) фонду заробітної плати і прибутку.

5. Матеріаломісткість – це відношення:

- а) обсягу продукції до матеріальних витрат;
- б) прибутку до матеріальних витрат;
- в) матеріальних витрат до обсягу продукції;
- г) матеріальних витрат до чисельності працюючих;

6. Який показник розраховується як відношення кількості днів у досліджуваному періоді до коефіцієнта оборотності:

- а) коефіцієнт завантаження;
- б) тривалість одного обороту;
- в) економія (перевитрати) ресурсів;

7. Який коефіцієнт характеризує швидкість обороту оборотних активів:

- а) коефіцієнт оборотності;
- б) тривалість одного обороту;
- в) ресурсовіддача;
- г) оборотність дебіторської заборгованості.

8. Відношення кількості днів в досліджуваному періоді до коефіцієнта оборотності характеризує:

- а) коефіцієнт завантаження;
- б) тривалість одного обороту;
- в) операційний цикл.

Практичні завдання

Завдання 1. Відомі такі дані по підприємству:

Показник	Попередній період	Звітний період
А	1	2
1. Обсяг продукції, тис. грн.	2000	4000
2. Чисельність працюючих осіб	40	50

Визначте:

- 1) продуктивність праці;
- 2) на скільки виріс обсяг продукції у звітному періоді у порівнянні з попереднім – в цілому, в тому числі під впливом змін:
 - а) чисельності працюючих;
 - б) продуктивності праці;
- 3) оцініть динаміку наведених і розрахованого показників.

Завдання 2. Відомі такі дані по підприємству:

Показник	Одиниця виміру	1 квартал	2 квартал
А	Б	1	2
1. Обсяг виготовленої продукції	тис.грн	2700	3176
2. Фонд оплати праці	тис.грн	1125	1302
3. Чисельність працюючих	осіб	150	155

Визначте:

- 1) продуктивність праці;
- 2) середню заробітну плату;
- 3) на скільки зміниться обсяг продукції у другому кварталі в порівнянні з першим кварталом – в цілому, в тому числі під впливом змін:
 - а) чисельності працюючих;
 - б) продуктивності праці.

Проміжні розрахунки виконати безпосередньо в таблиці. Зробіть висновки за результатами аналізу.

Завдання 3. На підставі даних вищенаведеної таблиці оцініть:

1) співвідношення темпів росту продуктивності праці і середньої заробітної плати;

2) на скільки виріс фонд оплати праці у другому кварталі в порівнянні з першим кварталом – в цілому, в тому числі під впливом змін:

а) чисельності працюючих;

б) середньої заробітної плати.

Зробіть висновки за результатами аналізу.

Завдання 4. Є такі дані по окремій галузі промисловості регіону:

Показник	Попередній період	Звітний період
А	1	2
1. Обсяг виготовленої продукції, млн. грн.	3420	3440
2. Матеріальні витрати, млн. грн.	2360	2340

Визначте:

1) показники матеріаломісткості і матеріаловіддачі;

2) зміну загального обсягу матеріальних витрат у звітному році у порівнянні з попереднім - в цілому, в тому числі під впливом змін:

а) обсягу продукції;

б) матеріаломісткості.

3) динаміку всіх показників.

Зробіть висновки за результатами аналізу. Проміжні розрахунки виконати безпосередньо в таблиці.

За даними звітів (додатки) розрахуйте безпосередньо в таблиці відповідні до завдань показники і зробіть висновки за результатами аналізу

Завдання 5. Перевірте відповідність співвідношення показників підприємства «золотому правилу економіки підприємства».

Завдання 6. Коефіцієнти оборотності та завантаження і тривалість одного обороту оборотних активів і запасів.

Завдання 7. Коефіцієнти оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості та строк їх погашення.

Завдання 8. Тривалість і кількість операційних і фінансових циклів.

Завдання 9. Зміну середньої величини оборотних активів - в цілому, в тому числі в результаті змін:

а) чистої виручки від реалізації продукції;

б) коефіцієнта завантаження.

Завдання 10. Економію (перевитрати) оборотних активів без застосування методики факторного аналізу.

12 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

12.1 Зміст, завдання, інформаційне забезпечення аналізу

Успішне функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах можливе лише за умови досягнення певних фінансових результатів, показниками яких є **прибуток** і **рентабельність**. Прибуток і рентабельність характеризують відповідно абсолютну і відносну ефективність діяльності підприємства.

Прибуток – це частина доходу, яка залишається після відрахування витрат, пов'язаних з одержанням доходу.

В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку підприємства. Ріст прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку виконується частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами і організаціями. За величиною прибутку визначається рівень віддачі авансованого капіталу і дохідність вкладень в активи підприємства.

Крім розподільної функції, наведеної вище, прибуток виконує також і стимулюючу функцію, оскільки прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд накопичення, фонд виробничого та соціального розвитку, фонд дивідендів та ін.).

Нарешті прибуток характеризує абсолютну ефективність діяльності підприємства. Однак як абсолютний показник прибуток не завжди відображає ступінь ефективності діяльності підприємства, оскільки він може зростати за рахунок екстенсивного використання ресурсів. Тому для оцінки ефективності використання ресурсів застосовують відносну величину – рентабельність як співвідношення абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) і обсягу засобів, які використовуються для його одержання (матеріальних, трудових та ін., коли мова йде про рентабельність продукції, витрат, виробничих фондів, коли мова йде про рентабельність капіталу).

Надзвичайно велика роль прибутку і рентабельності в системі фінансово-економічних показників зобов'язує підвищувати конкретність аналізу, виявляти досягнення і недоліки у господарській діяльності, передусім у виробництві і реалізації продукції, вивчати не тільки взаємозв'язки прибутку і рентабельності з іншими показниками діяльності підприємства, але і конкретні прояви цих взаємозв'язків, щоб врешті-решт підвищити рівень прибутку і рентабельності.

Ступінь деталізації, кількість досліджуваних факторів залежить виключно від реальних потреб управління виробництвом.

Особливість аналізу прибутку і рентабельності полягає в тому, що він включає в себе вивчення факторів, які пов'язані з виробництвом, де прибуток створюється, і з обігом, де він реалізовується.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

- перевірка обґрунтованості напруженості планового завдання з прибутку;
- оцінка виконання плану і динаміки з прибутку;
- оцінка впливу факторів на зміну прибутку;
- оцінка динаміки показників рентабельності;
- оцінка впливу факторів на зміну рентабельності;
- виявлення резервів зростання прибутку і рентабельності.

Джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів є планові і звітні документи, зокрема:

1. Бізнес-план.
2. Фінансовий план.
3. Баланс підприємства (форма 1).
4. Звіт про фінансові результати (форма 2).
5. Звіт про рух грошових коштів (форма 3).
6. Звіт про власний капітал (форма 4).
7. Дані бухгалтерського обліку (рахунок 79 „Фінансові результати” та його субрахунки).

12.2 Формування доходів, витрат і прибутків

Згідно з П(С)БОЗ "Звіт про фінансові результати": **прибуток** – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними **витрати**; **збитки** – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

Таким чином, для визначення фінансових результатів слід послідовно зіставляти доходи і витрати, які здійснені для отримання цих доходів від усіх видів діяльності.

Згідно з П(С)БОЗ узагальненим показником, який характеризує діяльність підприємства, є **сума прибутку від звичайної діяльності до оподаткування**, аналог балансового прибутку до введення міжнародних стандартів.

Одержання загальної суми прибутку пов'язане з різними напрямками діяльності підприємства.

Основна діяльність – результатом якої є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Прибуток від реалізації отримують шляхом віднімання від чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) витрат, що включаються в повну собівартість реалізованої продукції.

Інвестиційна діяльність – пов’язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, послуг, пов’язаних передусім з основним капіталом – купівля і продаж основних фондів і нематеріальних активів, продаж і купівля цінних паперів. Відносно основних фондів і нематеріальних активів прибуток визначається відніманням від виручки, отриманої від реалізації зазначених необоротних активів, податку на додану вартість, витрат на реалізацію їх залишкової вартості.

Прибуток від реалізації цінних паперів розраховується як різниця між ціною реалізації та ціною придбання їх з врахуванням витрат, пов’язаних з реалізацією (комісійний збір).

До інвестиційної діяльності відносяться також операції з видачі позик позичальникам і надходження за позиками, які виплачуються позичальником.

Фінансова діяльність – пов’язана з фінансовими інвестиціями (операції з продажу і купівлі власних акцій, випуск облігацій, вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств).

В результаті одержують прибутки у вигляді дивідендів на акції, процентів на цінні папери.

Інша діяльність – прибутки і збитки попередніх років, що виявлені у звітному періоді, невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій); штрафи, пеня, неустойки за порушення господарських договорів тощо.

В табл. 12.1 наведена послідовність формування фінансових результатів (прибутку) від діяльності підприємства на підставі форми № 2 "Звіт про фінансові результати".

Таблиця 12.1 – Формування фінансових результатів

Показник	Код рядка
А	1
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010
2. Податок на додану вартість	015
3. Акцизний збір	020
4. Інші вирахування з доходу	030
5. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [(р. 010 - (р. 015 + р. 020 + р. 030))]	035
6. Собівартість реалізованої продукції	040
7. Валовий прибуток (збиток) (р. 035 - р. 040)	050(055)
8. Інші операційні доходи	060
9. Адміністративні витрати	070
10. Витрати на збут	080
11. Інші операційні витрати	090
12. Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток (збиток) [(р. 050 + р. 060 - (р. 070 + р. 080 + р. 090))]	100(105)
13. Дохід від участі в капіталі	110

Продовження табл. 12.1

Показник	Код рядка
14. Інші фінансові доходи	120
15. Інші доходи	130
16. Фінансові витрати	140
17. Витрати від участі в капіталі	150
18. Інші витрати	160
19. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток (збиток) [(р. 100 + р. 110 + р. 120 + р. 130) – (р. 140 + р. 150 + р. 160)]	170(175)
20. Податок на прибуток від звичайної діяльності	180
21. Фінансовий результат від звичайної діяльності: прибуток (збиток) (р. 170 - р. 180)	190(195)
Надзвичайні:	
22. Доходи (витрати)	200(205)
23. Податки з надзвичайного прибутку	210
24. Чистий прибуток (збиток) (р. 190 + р. 200 – р. 210)	220(225)

Детальний зміст і склад кожної статті форми № 2 містяться в П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати".

Розглянемо види доходів, отриманих від виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності, як важливого чинника отримання прибутку.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – відображає загальний дохід підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Інші операційні доходи – відображають суми інших доходів від операційної діяльності, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

Дохід від участі в капіталі – відображає дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких проводиться методом участі в капіталі.

Інші фінансові доходи – показують дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

Інші доходи – показують дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних

курсів різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Нижче наведені витрати, які здійснює підприємство в процесі виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – показує виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) або собівартість реалізованих товарів. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) визначається згідно з П(С)БО 9 „Запаси”.

Адміністративні витрати – відображають такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на обслуговування та управління підприємством.

Витрати на збут – включають такі витрати, які пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).

Інші операційні витрати – включають витрати, які пов'язані з операційною діяльністю, і не входять у вищеназвані.

Фінансові витрати – показують проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Витрати від участі в капіталі – відображають збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані дочірні або спільні підприємства, облік яких проводиться за методом участі в капіталі.

Інші витрати – відображають собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; витрати від неопераційних курсових різниць; витрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Фінансові результати визначаються шляхом послідовного зіставлення доходів і витрат, які здійснені для отримання цих заходів від усіх видів діяльності (табл. 12.1).

12.3 Аналіз складу, рівня, динаміки і структури фінансових результатів

Фінансові результати, як це видно із даних табл. 12.1, формуються під впливом різних показників. Тому важливе значення набуває не тільки оцінка різних видів прибутку, а і тих чинників, які визначають рівень кінцевих показників.

Досліджуючи кожну статтю форми № 2 „Звіт про фінансові результати”, можна визначити ті джерела, які сприяють зростанню прибутку, і ті, які негативно впливають на його рівень.

В процесі проведення аналізу фінансових результатів слід в першу чергу оцінити рівень і динаміку зміни кожного показника, а також структуру доходів і витрат [28].

З цією метою використовується горизонтальний і вертикальний аналіз показників звітності.

Горизонтальний аналіз, який називають трендовим, дозволяє оцінити тенденцію зміни показників в динаміці, а вертикальний аналіз спрямований на визначення частки (питомої ваги) кожного елемента у загальній сукупності. Результати такого аналізу дозволяють визначити, в якому напрямку йде зміна показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, оцінити структуру зміни у доходах і витратах.

Після проведення узагальненого аналізу фінансових результатів слід перейти до наступного етапу – проведення факторного аналізу прибутку, який служить інструментарієм виявлення резервів виробництва.

І лише після проведення такого аналізу управлінський персонал, використовуючи його результати, розробляє систему заходів для вирішення тактичних і стратегічних завдань щодо вибору пріоритетних напрямків підвищення ефективності виробництва через зростання прибутку.

В таблицях 12.2 - 12.5 подано аналіз динаміки і структури показників, які характеризують фінансові результати діяльності підприємства, проведений за даними форми № 2 „Звіт про фінансові результати” (додаток А).

В аналітичні таблиці включені лише ті показники, значення яких у звітності досліджуваного підприємства більше нуля.

Таблиця 12.2 – Аналіз складу, рівня і динаміки фінансових результатів, тис. грн

Показник	Код рядка, ф. № 2	Попередній період	Звітний період	Відхилення	
				Абсолютне (гр. 3 – гр. 2)	Відносне (гр. 4 : гр. 2) · 100
А	1	2	3	4	5
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	60006	82391	+22385	+37,3
2. Податок на додану вартість	015	3202	6568	+3366	+105,1
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	56804	75823	+19019	+33,5
4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	50450	67971	+17521	+34,7
5. Валовий прибуток (збиток)	050	6354	7852	+1498	+23,6
6. Інші операційні доходи	060	42928	29883	-13045	-30,4
7. Адміністративні витрати	070	3847	5437	+1590	+41,3

Продовження табл.12.2

А	1	2	3	4	5
8. Витрати на збут	080	227	88	-139	-61,2
9. Інші операційні витрати	090	42916	29402	-13514	-31,8
10. Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	2292	2808	+516	+22,5
11. Інші доходи	130	115	31	-84	-73,0
12. Фінансові витрати	140	278	520	+242	+87,1
13. Інші витрати	160	74	58	-16	-21,6
14. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	2055	2261	+206	+10,0
15. Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	936	1133	+197	+21,0
16. Фінансовий результат від звичайної діяльності: прибуток	190	1119	1128	+9	+0,8
17. Чистий прибуток (збиток)	220	1119	1128	+9	+0,8

Аналіз даних табл. 12.2 дозволяє зробити такі висновки. Всі види прибутку у звітному періоді виросли у порівнянні з попереднім періодом, що на перший погляд свідчить про успішну роботу підприємства, тим більше слід взяти до уваги – звітний період охоплює 2008 рік, початок кризи в економіці.

Однак варто звернути увагу на співвідношення темпів росту (приросту) окремих показників. Так, дохід (виручка) від реалізації продукції виріс на 37,3%, в той час як чистий дохід (виручка) від реалізації продукції виріс на 33,5%. Це пояснюється тим, що податок на додану вартість за досліджуваний період зріс вдвічі. Не виконується важлива парадигма: в успішно працюючого підприємства прибуток повинен зростати швидше, ніж чистий дохід (виручка) від реалізації. Таке співвідношення досягнуто лише для валового прибутку, однак останній є проміжним показником. Увагу слід надавати насамперед кінцевим показникам: так, фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування зростали повільніше у порівнянні з чистим доходом (виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 3,35 раза (33,5% та 10,0%). Через відсутність надзвичайних доходів і витрат, показники „Фінансові результати від звичайної діяльності” і „Чистий прибуток” кількісно збігаються. Кожен з цих показників виріс всього на 0,8%. Така значна відмінність показників „Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування” (10,0%) і „Чистого прибутку” (0,8%) багато в чому пояснюється значним зростанням податку на прибуток від звичайної діяльності (21%).

Варто також звернути увагу, що собівартість реалізованої продукції зросла швидше, ніж чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, що, природно, негативно впливає на темпи росту (приросту) прибутку.

Враховуючи, що на рівень прибутку, насамперед, впливають доходи і витрати, розглянемо по черзі динаміку їх змін та структуру.

Таблиця 12.3 – Аналіз складу, рівня, динаміки і структури доходів підприємства

Показник	Код рядка, Ф. № 2	Попередній період		Звітний період		Відхилення		
		Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне (гр. 4 – гр. 2)	Відносне (гр. 6 : гр. 2) · 100	Пунктів структури (гр. 5 – гр. 3)
А	1	2	3	4	5	6	7	8
ЧД(В)Р	035	56804	56,89	75823	71,71	+19019	+33,48	+14,82
Інші операційні доходи	060	42928	42,99	29883	28,26	-13075	-30,39	-14,73
Інші доходи	130	115	0,12	31	0,03	-84	-73,04	-0,09
Разом	-	99847	100,0	105737	100,0	+5890	+5,90	0

Отже, як свідчать дані табл. 12.3., у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом виросли тільки чистий дохід (виручка) від реалізації. Решта доходів, що містяться у звіті, значно знизились, особливо інші операційні доходи, питома вага яких у сукупності доходів значна. У сукупності доходи виросли всього на 5,9%, що негативно вплинуло на показники прибутку.

Таблиця 12.4 – Аналіз складу, рівня, динаміки і структури витрат підприємства

Показник	Код рядка, Ф. № 2	Попередній період		Звітний період		Відхилення		
		Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне (гр. 4 – гр. 2)	Відносне (гр. 6 : гр. 2) × 100	Пунктів структури (гр. 5 – гр. 3)
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Податок на додану вартість	015	3202	3,14	6568	5,91	+3366	+105,12	+2,77
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	50450	49,5	67971	61,14	+17521	+34,73	+11,64
Адміністративні витрати	070	3847	3,78	5437	4,89	+1590	+41,33	+1,11
Витрати на збул	080	227	0,22	88	0,08	-139	-61,24	- 0,14
Інші операційні витрати	090	42916	42,11	29402	26,44	-13514	-31,49	-15,67
Фінансові витрати	140	278	0,27	520	0,47	+242	+87,05	+0,20
Інші витрати	160	74	0,07	58	0,05	-16	-21,62	-0,02
Податок на прибуток звичайної діяльності	180	936	0,91	1133	1,02	+197	+21,05	+0,11
Разом	-	101930	100,0	111178,0	100,0	+92,48	+9,07	0

Аналіз витрат показує, що суттєве зниження витрат характерне лише для інших операційних витрат, що дозволило погасити зниження інших операційних доходів. Скорочення витрат на збут та інших витрат особливо не вплинуло на зміну прибутку, оскільки їх питома вага у сукупності витрат незначна. Решта витрат за досліджуваний період вирости.

Зросла питома вага собівартості реалізованої продукції на 11,64 пункту, податку на додану вартість – на 2,77 пункту, адміністративних витрат – на 1,11 пункту. Значно знизилась питома вага інших операційних витрат – на 15,67 пункту. В цілому витрати у звітному періоді зросли у порівнянні з попереднім на 9,07%. Структурні зміни витрат негативно вплинули на зростання прибутку у звітному періоді.

12.4 Аналіз прибутку від реалізації продукції

Величина прибутку від реалізації продукції і її зміни становлять інтерес не тільки для управлінців підприємства, але і для зовнішніх споживачів (аудиторів, податківців, кредиторів, інвесторів тощо).

Величина прибутку від реалізації продукції, як окремий показник, у фінансовій звітності № 2 "Звіт про фінансові результати" не міститься.

В табл. 12.5 наведена методика визначення прибутку від реалізації продукції, питома вага складових частин та динаміка їх змін.

Таблиця 12.5 – Формування та аналіз прибутку від реалізації продукції

Показник	Код рядка, Ф. № 2	Попередній період		Звітний період		Відхилення		
		Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне (гр. 4 – гр. 2)	Відносне (гр. 6: гр. 2) × 100	Пунктів структури (гр. 5 – гр. 3)
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	56804	100,0	75823	100,0	+19019	+33,5	-
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	50450	88,81	67971	89,64	+17521	+34,7	+0,83
3. Адміністративні витрати	070	3847	6,78	5437	7,17	+1590	+41,3	+0,39
4. Витрати на збут	080	227	0,40	88	0,12	-139	-61,2	-0,28
5. Повна собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (р. 2 + р. 3 + р. 4)	040+070+080	54524	95,99	73496	96,93	+18972	+34,8	+0,94
6. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (р. 1 - р. 5)	035-(040+070+080)	2280	4,01	2327	3,07	+47	+2,1	-0,94

Випередження темпу приросту повної собівартості реалізованої продукції над темпом приросту чистого доходу від реалізації продукції свідчить про екстенсивний шлях розвитку досліджуваного підприємства. Нижче буде показано, що власне саме через зростання собівартості реалізованої продукції підприємство досягло такого низького приросту прибутку.

У звітному періоді у порівнянні з попереднім виросла питома вага виробничої собівартості, адміністративних витрат у обсязі реалізованої продукції. Скорочення питомої ваги витрат на збут через незначний обсяг на кінцеві результати особливо не вплинуло.

В результаті підвищення питомої ваги повної собівартості реалізованої продукції відповідно знизилась питома вага прибутку.

В процесі проведення фінансового аналізу важливо не стільки констатувати про зростання (скорочення) досліджуваного показника, скільки оцінити, які фактори і якою мірою вплинули на ці зміни. З цією метою нижче проведено факторний аналіз прибутку від реалізації продукції.

Для оцінки відхилення прибутку у звітному періоді у порівнянні з попереднім рекомендується використати такі фактори(чинники):

- зміна обсягу продукції;
- зміна структури виготовленої продукції;
- зміна собівартості продукції;
- зміна цін на продукцію.

Позначимо:

q_0, q_1 – виробництво певного виду продукції у натуральному вимірі відповідно у попередньому та звітному періодах;

z_0, z_1 – собівартість одиниці продукції відповідно у попередньому та звітному періодах;

Π_0, Π_1 – прибутку від реалізації продукції відповідно у попередньому та звітному періодах;

p_0, p_1 – ціна одиниці продукції відповідно у попередньому та звітному періодах.

В табл. 12.6. наведені проміжні показники, які використовуються для проведення факторного аналізу зміни прибутку від реалізації продукції.

Прибуток від реалізації продукції у звітному періоді в порівнянні з попереднім виріс в цілому на:

$$\Delta\Pi_q = \Pi_1 - \Pi_0 = 2327 - 2280 = 47 \text{ тис. грн.},$$

що обумовлено впливом зміни таких факторів:

- обсягу реалізації продукції – необхідно значення прибутку за попередній рік помножити на темп приросту обсягу чистого доходу (виручки) від реалізованої продукції за незмінних цін на продукцію

$$\Delta\Pi_q = \Pi_0 \left(\frac{\sum p_0 q_1}{\sum p_0 q_0} - 1 \right) = 2280 \left(\frac{64840}{56804} - 1 \right) = 322,5 \text{ тис. грн};$$

- зміни структури реалізованої продукції – потрібно знайти відхилення між прибутком фактичної реалізації за цінами і витратами попереднього періоду і прибутком попереднього періоду та від отриманого результату відняти вплив обсягу реалізації

$$\Delta\Pi_{cmp} = (\Pi_{1,0} - \Pi_o) - \Delta\Pi_q = (3712 - 2280) - 322,5 = 1109,5 \text{ тис. грн};$$

- собівартості продукції – враховуючи, що між собівартістю і прибутком існує зворотний зв'язок, то для оцінки впливу собівартості необхідно від собівартості фактично реалізованої продукції відняти собівартість фактичної реалізації за витратами попереднього періоду і змінити знак одержаного результату

$$\Delta\Pi_z = -(\sum z_1 q_1 - \sum z_0 q_1) = -(73496 - 61128) = -12368 \text{ тис. грн};$$

- ціни на продукцію – потрібно від фактичного обсягу реалізації відняти фактичну реалізацію за цінами попереднього періоду

$$\Delta\Pi_p = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 = 75823 - 64840 = 10983 \text{ тис. грн.}$$

Балансова перевірка дії всіх факторів:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_q + \Delta\Pi_{cmp} + \Delta\Pi_z + \Delta\Pi_p = 322,5 + 1109,5 + (-12368) + 10983 = 47 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 12.6 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу прибутку від реалізованої продукції, тис. грн

Показник	Попередній період	Фактичний випуск продукції за цінами і витратами попереднього періоду	Звітний період
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), $\sum pq$	$\sum p_0 q_0$ 56804	$\sum p_0 q_1$ 64840	$\sum p_1 q_1$ 75823
2. Повна собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), $\sum zq$	$\sum z_0 q_0$ 54524	$\sum z_0 q_1$ 61128	$\sum z_1 q_1$ 73496
3. Прибуток від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), $(\sum pq - \sum zq = \Pi)$	$\Pi_o = \sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0$ 2280	$\Pi_{1,0} = \sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1$ 3712	$\Pi_1 = \sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1$ 2327

Таким чином, сукупний вплив всіх факторів збігається із загальною зміною прибутку від реалізації продукції.

Результати проведеного факторного аналізу цілком очевидно підтверджують раніше висловлену тезу, що незначне зростання прибутку від реалізації продукції досягнуто виключно за рахунок екстенсивних факторів (зростання обсягу продукції у натуральному вимірі, структурні зрушення у напрямку більш прибуткових видів продукції; підвищення цін). І навпаки, інтенсивний фактор – собівартість реалізованої продукції внаслідок зростання негативно вплинув на зміну результативного показника – прибутку від реалізації продукції. В такому випадку після проведення аналізу всієї реалізованої продукції слід проаналізувати динаміку (виконання плану) прибутку від реалізації окремих видів продукції (табл. 12.7)

Якщо підприємство виробляє невеликий асортимент продукції, аналізу повинні підлягати всі види продукції; в багатомономенклатурних виробництвах – тільки основні види продукції (або однорідні групи).

Прибуток від реалізації окремих видів продукції змінюється під впливом таких факторів:

- обсягу і структури реалізованої продукції;
- середньореалізаційної ціни;
- собівартості реалізованої продукції.

Як свідчать дані табл. 12.7, величина прибутку від реалізації продукції у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом по всіх видах продукції виросла на 1,90 тис. грн. Зростанню прибутку сприяли зміни обсягу – на 0,65 тис. грн, і особливо зростання цін – на 3,70 тис. грн сприяло також зростанню прибутку зниження собівартості продукції по видах Л, М, Н. Однак за рахунок зростання собівартості продукції К, в цілому по всій продукції зміна собівартості одиниці продукції призвела до зменшення прибутку на 2,45 тис. грн, що негативно вплинуло на динаміку та фінансові результати діяльності підприємства.

Враховуючи, що в ринковій економіці ціни формуються в умовах гострої конкурентної боротьби, зниження собівартості продукції стає ледь не основним чинником підвищення ефективності виробництва.

Таблиця 12.7 – Факторний аналіз прибутку від реалізації окремих видів продукції

Вид (група) продукції	Кількість реалізованої продукції, шт.		Середня ціна реалізації, тис. грн		Середня собівартість одиниці продукції, тис. грн		Сума прибутку (+), збитку (-) від реалізації продукції, тис. грн		Відхилення від фактичного значення прибутку планового рівня (або рівня попереднього періоду), тис. грн			
	за попередній період, q_0	за звітний період, q_1	за попередній період, p_0	за звітний період, p_1	за попередній період, z_0	за звітний період, z_1	за попередній період, гр. 1 (гр. 3 - гр. 5)	за звітний період, гр. 2 (гр. 4 - гр. 6)	разом (гр. 8 - гр. 7)	у тому числі під впливом змін:		
										обсягу і структури продукції (гр. 2-гр. 1) (гр. 3 - гр. 5)	ціни (гр. 4 - гр. 3) гр. 2	собівартості продукції (гр. 6 - гр. 5) гр. 2
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
К	15	16	1,80	1,90	1,75	2,00	+0,75	-1,60	-2,35	+0,05	+1,60	-4,00
Л	12	15	1,00	1,10	0,90	0,85	+1,20	+3,75	+2,55	+0,30	+1,50	+0,75
М	10	12	1,50	1,55	1,40	1,35	+1,00	+2,40	+1,40	+0,20	+0,60	+0,60
Н	8	10	0,80	0,80	0,75	0,73	+0,40	+0,70	+0,30	+0,10	-	+0,20
Разом	-	-	-	-	-	-	+3,35	+5,25	+1,90	+0,65	+3,70	-2,45

12.5 Система „директ костінг”

В зарубіжних країнах для оптимізації прибутку і аналізу витрат використовується система "директ костінг", яку також називають "системою управління собівартістю" або "системою управління підприємством".

Система "директ костінг" є атрибутом ринкової економіки. Головна увага в цій системі приділяється дослідженню поведінки витрат ресурсів в залежності від зміни обсягів виробництва, що дозволяє гнучко і оперативно приймати рішення для нормалізації фінансового стану підприємства.

Найбільш важливі аналітичні можливості системи "директ костінг": оптимізація прибутку і асортименту виготовленої продукції, визначення ціни на нову продукцію; розрахунки варіантів зміни виробничої потужності підприємства тощо. Розподіл витрат на постійні і змінні є першою особливістю системи "директ костінг"; другою особливістю є об'єднання управлінського і фінансового аналізу.

Основним показником в системі „директ-костінг” є маржинальний дохід.

Маржинальний дохід являє собою різницю між виручкою від реалізації і змінними витратами або суму постійних витрат і прибутку, тобто:

$$МД = P - ЗВ, \quad (12.1)$$

$$МД = П + ПВ, \quad (12.2)$$

де $МД$ – маржинальний дохід;

P – виручка від реалізації;

$ЗВ$ – змінні витрати;

$ПВ$ – постійні витрати;

$П$ – прибуток.

Із формули (12.2) випливає:

$$П = МД - ПВ. \quad (12.3)$$

Для визначення суми прибутку замість маржинального доходу використовується добуток виручки від реалізації і питомої ваги маржинального доходу в ній:

$$МД = P \cdot d_{МД}, \quad (12.4)$$

тоді:

$$П = P \cdot d_{МД} - ПВ, \quad (12.5)$$

де d_{MD} – питома вага маржинального доходу у виручці від реалізації продукції.

Остання формула використовується тоді, коли необхідно проаналізувати прибуток від реалізації декількох видів продукції.

При аналізі прибутку від реалізації одного виду продукції можна використати модифіковану формулу визначення прибутку, якщо відомі кількість проданої продукції (q) і ставка маржинального доходу (MD_c) в ціні за одиницю продукції:

$$\Pi = q \cdot MD_c - PB, \quad (12.6)$$

де $MD_c = C - 3B$.

Звідси:

$$\Pi = q \cdot (C - 3B) - PB, \quad (12.7)$$

де C – ціна за одиницю продукції.

За формулою (12.7) можна провести факторний аналіз зміни прибутку під впливом змін окремих факторів, зокрема, кількості виготовленої продукції (q); цін на одиницю продукції (C); змінних ($3B$) і постійних (PB) витрат.

За допомогою методу ланцюгових підстановок оцінимо вплив зазначених вище факторів на зміну прибутку від реалізації продукції. Аналогічну методику можна використати для аналізу виготовленої продукції.

Нижче наведений приклад факторного аналізу для продукції А. Проміжні розрахунки наведені в табл. 12.8.

Таблиця 12.8 – Аналіз складових елементів маржинального доходу

Показник	Попередній період	Звітний період	Відхилення (+,-) (гр. 2 - гр. 1)
А	1	2	3
1. Обсяг реалізації продукції, од.	570,00	485,00	-85,00
2. Ціна одиниці продукції, тис. грн	0,50	0,52	+0,02
3. Собівартість виробу, тис. грн	0,40	0,45	+0,05
в тому числі:			
3.1 питомі змінні витрати, тис. грн	0,28	0,31	+0,03
4. Сума постійних витрат, тис. грн	68,40	67,90	-0,50
5. Прибуток, тис. грн	57,00	33,95	-23,05

За методом ланцюгових підстановок:

$$\Pi_0 = q_0(C_0 - 3B_0) - PB_0 = 570 \cdot (0,50 - 0,28) - 68,4 = 57,00 \text{ тис. грн.}$$

$$\Pi_q = q_1(C_0 - 3B_0) - PB_0 = 485 \cdot (0,50 - 0,28) - 68,4 = 38,30 \text{ тис. грн.}$$

$$\Pi_y = q_1(C_1 - 3B_0) - PB_0 = 485 \cdot (0,52 - 0,28) - 68,4 = 48,00 \text{ тис. грн.}$$

$$P_{\text{зг}} = q_1(C_1 - 3B_1) - ПВ_{\text{пл}} = 485 \cdot (0,52 - 0,31) - 68,4 = 33,45 \text{ тис. грн.}$$

$$P_1 = q_1(C_1 - 3B_1) - ПВ_1 = 485 \cdot (0,52 - 0,31) - 67,9 = 33,95 \text{ тис. грн.}$$

Загальна зміна прибутку у порівнянні з планом:

$$\Delta P = P_1 - P_{\text{пл}} = 33,95 - 57,00 = -23,05 \text{ тис. грн.,}$$

в тому числі під впливом змін:

- обсягу реалізації

$$\Delta P_q = P_q - P_{\text{пл}} = 38,30 - 57,00 = -18,70 \text{ тис. грн.};$$

- ціни на продукцію

$$\Delta P_{\text{ц}} = P_{\text{ц}} - P_q = 48,00 - 38,30 = +9,70 \text{ тис. грн.};$$

- змінних витрат

$$\Delta P_{\text{зг}} = P_{\text{зг}} - P_{\text{ц}} = 33,45 - 48,00 = -14,55 \text{ тис. грн.};$$

- постійних витрат

$$\Delta P_{\text{пв}} = P_1 - P_{\text{зг}} = 33,95 - 33,45 = +0,50 \text{ тис. грн.}$$

Балансова перевірка:

$$\Delta P = \Delta P_q + \Delta P_{\text{ц}} + \Delta P_{\text{зг}} + \Delta P_{\text{пв}} = -18,70 + 9,70 - 14,55 + 0,50 = -23,05 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сума відхилень під впливом дії всіх факторів збігається із загальним відхиленням прибутку при порівнянні звітнього і попереднього періодів, що свідчить про правильність розрахунків.

Якщо потрібно проводити аналіз прибутку багатоміноменклатурного виробництва, то крім зазначених факторів, що впливають на зміну прибутку, слід врахувати вплив структури реалізованої продукції.

Після певних перетворень факторна система набуває такого вигляду:

$$P = P \sum \left(d_i \cdot \frac{C_i - 3B}{C_i} \right) - ПВ, \quad (12.8)$$

де d_i – питома вага кожного виду продукції у загальній сумі виручки.

12.6 Аналіз рівня беззбитковості

Під рівнем (точкою) беззбитковості або окупності витрат вважається такий обсяг реалізованої продукції, при якій виручка від реалізації продукції дорівнює її повній собівартості, тобто відсутні як прибутки, так і збитки.

Для визначення точки беззбитковості використовується графічний і алгебраїчний методи.

Для побудови графіка або проведення розрахунків використовується така інформація:

- постійні витрати ($ПВ$);
- змінні витрати ($3B$);
- змінні витрати на одиницю реалізованої продукції ($3B'$);

- загальні витрати (B);
- обсяг продукції у натуральному вимірі (q);
- вартість реалізованої продукції (P).

На рис. 12.1 наведений графічний метод визначення точки беззбитковості. За допомогою цього графіка, якщо дотримуватися точної шкали, можна оцінити різні варіанти обсягів реалізації продукції і визначити ступінь їх прибутковості.

Водночас для визначення точки беззбитковості передбачають ряд допущень, які потрібно враховувати, зокрема:

- незмінність постійної частини витрат за будь-якого обсягу виробництва, що проблематично;
- незмінність змінних витрат на одиницю продукції;
- незмінні ціни;
- виробництво одного виду або якісно однорідної продукції.

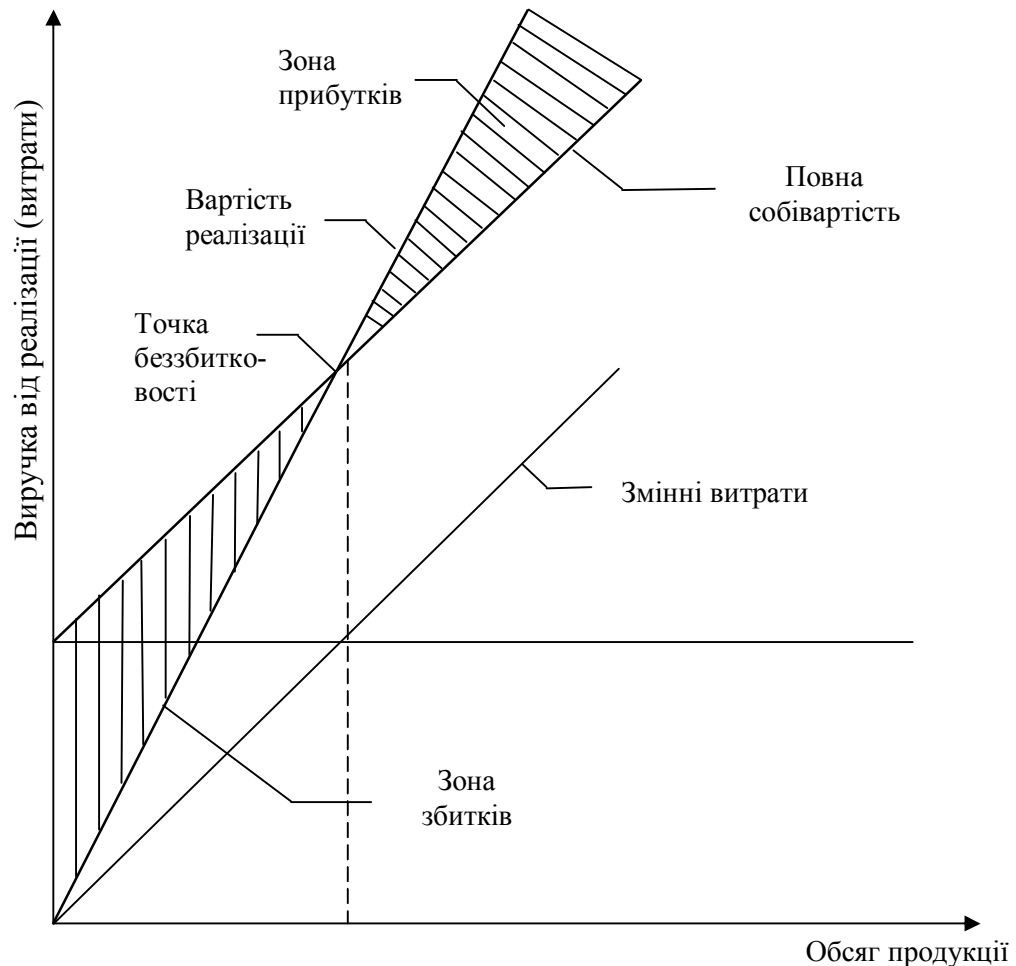


Рисунок 12.1 – Графік визначення точки беззбитковості

За алгебраїчним способом визначення обсягу виробництва (реалізації), достатнього для покриття затрат, використовуються такі формули:

$$P = 3B + ПВ, \quad (12.9)$$

$$\text{або} \quad qp = ПВ + 3B'q, \quad (12.10)$$

де q – виробництво продукції у натуральному вимірі;

p – ціна за одиницю продукції;

$3B'$ – змінні витрати на одиницю продукції.

Звідси обсяг реалізації (виробництва) продукції у натуральному вимірі, який забезпечує рівність вартості продукції і затрат на її виготовлення, розраховується за формулою:

$$q = \frac{ПВ}{p - 3B'}. \quad (12.11)$$

Формулу (12.11) можна також подати у такому вигляді:

$$q = \frac{ПВ}{МД'}, \quad (12.12)$$

де $МД'$ – маржинальний (граничний) дохід на одиницю продукції.

Маржинальний дохід, а також формули для визначення точки беззбитковості дозволяють використати їх для вирішення низки управлінських завдань, зокрема:

- визначити обсяг виробництва продукції у точці беззбитковості;
- оцінити вірогідно очікуваний прибуток за наперед заданим обсягом виробництва продукції;
- визначити, який повинен бути обсяг виробництва задля отримання бажаного прибутку.

Для отримання бажаного прибутку необхідний обсяг виробництва розраховується за такою формулою:

$$q = \frac{ПВ + П}{МД'} = \frac{ПВ + П}{p - 3B'}. \quad (12.13)$$

Скориставшись наведеними вище формулами та даними табл. 12.8 за плановий період, розглянемо можливість реалізації зазначених вище управлінських завдань.

Для розрахунку обсягу виробництва у точці беззбитковості використаємо формулу (12.11):

$$q = \frac{ПВ}{p - 3B'} = \frac{68,4}{0,50 - 0,28} = 311 \text{ од.}$$

Отже, при виробництві 311 од. виробів чистий дохід (виручка) від реалізації продукції буде дорівнювати повній собівартості продукції, і прибуток у такому випадку становитиме нуль.

Припустимо, що керівництво підприємства планує довести обсяг виробництва виробів до 600 од. Для визначення очікуваного прибутку скористаємося формулою (12.13), провівши відповідні перетворення:

$$\Pi = q \cdot (p - 3B') - ПВ = 600 \cdot (0,50 - 0,28) - 68,4 = 63,6 \text{ тис. грн.}$$

Підприємство ставить за мету отримати прибуток в сумі 70 тис.грн. Щоб визначити, до якого рівня слід довести обсяг виробництва у натуральному вимірі для отримання бажаного результату, можна використати формулу 12.13:

$$q = \frac{ПВ + \Pi}{p - 3B'} = \frac{68,4 + 70,0}{0,50 - 0,28} = 629 \text{ од.}$$

Якщо у формулі (12.11) використовуються вартісні показники, то вона дозволяє визначити **поріг рентабельності**, тобто суму виручки, яка необхідна для того, щоб покрити всі витрати. Прибутку в такому випадку не буде, не буде і збитків, а рентабельність продукції дорівнюватиме нулю.

$$\text{Поріг рентабельності} = \frac{\text{постійні витрати в собівартості реалізованої продукції}}{\text{частка маржинального доходу у виручці}} \cdot 100 \quad (12.14)$$

На підставі порогу рентабельності можна визначити **запас фінансової стійкості (ЗФС)**:

$$\text{Запас фінансової стійкості} = \frac{\text{виручка} - \text{поріг рентабельності}}{\text{виручка}} \cdot 100 \quad (12.15)$$

Таким чином, система „директ-костінг” надає керівництву великі можливості щодо гнучкості прийняття управлінських рішень.

12.7 Аналіз рентабельності

Як і кожен абсолютний показник розмір прибутку не завжди характеризує ефективність діяльності підприємства. Тому, щоб оцінити ефективність роботи підприємства, одержаний прибуток необхідно зіставити з обсягом продукції, затратами на її виготовлення та реалізацію або з авансованим капіталом – в цілому та частинами.

Співвідношення прибутку з наведеними вище показниками являє собою **рентабельність**.

Рентабельність можна визначати як відношення певного прибутку до показника, рентабельність якого розраховується.

Рентабельність характеризує рівень прибутковості; він більшою мірою, аніж прибуток, характеризує кінцеві результати діяльності

підприємства. Рентабельність дозволяє зіставити ефективність роботи різних підприємств, прибутковість різних видів продукції тощо.

Рентабельність оцінюється, зазвичай, у відсотках, а у деяких випадках і у коефіцієнтах.

Існує значна кількість показників рентабельності.

Згрупуємо їх у дві групи: рентабельність, яка характеризує виробництво і реалізацію продукції, та рентабельність, яка характеризує ефективність використання авансованого капіталу.

Рентабельність виготовленої та реалізованої продукції та її складових частин

При розрахунках показників рентабельності, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, як прибуток повинен використовуватися прибуток від виробництва або реалізації продукції, оскільки лише він характеризує виробничу діяльність підприємства.

Використання ж чистого прибутку для цієї мети недоцільне, оскільки він характеризує результати всіх видів діяльності, і тому рентабельність показників, пов'язаних з виробництвом продукції, буде викривлена, і не відповідатиме реальній ефективності виробничої та збутової діяльності як основного виду діяльності підприємства, спрямованого на виробництво продукції (товарів, послуг).

До показників рентабельності продукції відносять:

- рентабельність виготовленої (реалізованої) продукції

$$R_{Q(P)} = \frac{\Pi}{Q(P)} \cdot 100, \quad (12.16)$$

де Π – прибуток від виробництва (реалізації) продукції;

$Q(P)$ – обсяг виробництва (реалізації) продукції;

- рентабельність реалізованої продукції

$$R_p = \frac{\Pi_p}{P} \cdot 100, \quad (12.17)$$

де Π_p – прибуток від реалізації продукції;

P – обсяг реалізованої продукції;

- рентабельність окремих видів продукції

$$R_q = \frac{P - Z}{Z} \cdot 100, \quad (12.18)$$

де P – ціна одиниці продукції;

Z – собівартість одиниці продукції;

Рентабельність окремих видів продукції використовується, насамперед, в ціноутворенні.

- рентабельність витрат

$$R_{\varepsilon} = \frac{\Pi}{B} \cdot 100, \quad (12.19)$$

де Π – прибуток від виробництва (реалізації) продукції;

B – витрати (собівартість) на виготовлену (реалізовану) продукцію.

Між витратами на 1 гривню продукції і рентабельністю виготовленої (реалізованої) продукції існує такий взаємозв'язок:

$$V = \frac{B}{Q} = \frac{Q - \Pi}{Q} = 1 - \frac{\Pi}{Q}, \quad (12.20)$$

де V – витрати на 1 гривню продукції;

$\frac{\Pi}{Q}$ – коефіцієнт рентабельності виготовленої (реалізованої) продукції.

Звідси:

$$\frac{\Pi}{Q} = 1 - V. \quad (12.21)$$

Таким чином:

$$R_{Q(P)} = (1 - V) \cdot 100, \quad (12.22)$$

якщо витрати на 1 грн. продукції оцінюються у гривнях або

$$R_{Q(P)} = 100 - V, \quad (12.23)$$

якщо витрати на 1 гривню оцінюються в копійках.

При наявності значення рентабельності виготовленої або реалізованої продукції витрати на 1 гривню продукції розраховуються за формулою:

$$V = 100 - R_{Q(P)}, (\text{коп.}) \quad (12.24)$$

Рентабельність продукції, рентабельність витрат, витрати на 1 гривню продукції знаходяться в певному взаємозв'язку:

$$\frac{\Pi}{Q} = \frac{\Pi}{B} \cdot \frac{B}{Q} \text{ або } R_{Q(P)} = R_B \cdot V, \quad (12.25)$$

тобто, рентабельність продукції дорівнює добутку рентабельності витрат на витрати на 1 гривню продукції.

Аналіз показників рентабельності наведений в табл.12.9.

Таблиця 12.9 – Оцінка і аналіз показників рентабельності

Показник	Код рядка, ф. № 2	Попередній період	Звітний період	Відхилення (+,-) (гр. 3 - гр. 2)
А	1	2	3	4
Початкові дані				
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	035	56804	75823	+19019
2. Собіварість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	040	50450	67971	+17521
3. Адміністративні витрати, тис.грн.	070	3847	5437	+1590
4. Витрати на збут, тис. грн	080	227	88	-139
Розрахункові показники				
5. Повна собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (р. 2 + р. 3 + р. 4), тис. грн	040 + +070 + + 080	54524	73496	+18972
6. Прибуток від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг) (р. 1 - р. 5), тис.грн	035- (040+070 +080)	2280	2327	+47
7. Рентабельність продаж, % (р. 6 : р. 1)·100		4,0	3,1	-0,9
8. Рентабельність витрат, % (р. 6 : р. 5) ·100		4,2	3,2	-1,0
9. Витрати на 1грн. продукції, коп.(р. 5 : р. 1) ·100, коп.		96,0	96,9	+0,9

За даними табл. 12.9 видно, що рентабельність реалізованої продукції (продаж) у звітному періоді скоротилась у порівнянні з попереднім періодом на 0,9%. Це ж підтверджує і зростання витрат на 1 гривню продукції на 0,9 коп. Рентабельність витрат знизилась на 1,0%.

Для визначення дії факторів на зміну рентабельності продаж проведемо факторний аналіз.

Для цього у формулі (12.17) проведені певні перетворення, щоб розширити склад факторів

$$R = \frac{\Pi}{P} \cdot 100 = \frac{P - B}{P} \cdot 100, \quad (12.26)$$

де R – рентабельність продажів;

Π – прибуток від реалізації продукції;

P – чистий дохід (виручка) від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

B – витрати (повна собівартість) на реалізовану продукцію.

Рентабельність продажів у попередньому періоді дорівнює:

$$R_0 = \frac{P_0 - B_0}{P_0} \cdot 100 = \frac{56804 - 54524}{56804} \cdot 100 = 4,0\%.$$

Ланцюгові підстановки:

$$R_{(P)} = \frac{P_1 - B_0}{P_1} \cdot 100 = \frac{75823 - 54524}{75823} \cdot 100 = 28,1\% ,$$

$$R_{(B)} = R_1 = \frac{P_1 - B_1}{P_1} \cdot 100 = \frac{75823 - 73496}{75823} \cdot 100 = 3,1\% .$$

Загальна зміна рентабельності продаж у звітному періоді у порівнянні з попереднім становить:

$$\Delta R = R_1 - R_0 = 3,1 - 4,0 = -0,9\% ,$$

в тому числі під впливом змін:

- чистого доходу (виручки) від реалізації продукції

$$\Delta R_{(P)} = R_{(P)} - R_0 = 28,1 - 4,0 = 24,1\%$$

- витрат на реалізовану продукцію

$$\Delta R_{(B)} = R_{(B)} - R_{(P)} = 3,1 - 28,1 = -25,0\%.$$

Балансова перевірка:

$$\Delta R = \Delta R_{(P)} + \Delta R_{(B)} = 24,1 + (-25,0) = -0,9\% ,$$

Тобто, результати розрахунків збігаються із загальним відхиленням.

Результати факторного аналізу свідчать, що падіння рентабельності продаж обумовлено зростанням собівартості продукції, що негативно вплинуло на величину прибутку, а звідси, природньо, і на рівень рентабельності продаж.

Аналогічно проводиться аналіз рентабельності окремих видів продукції, тільки замість чистого доходу (виручки) від реалізації продукції використовується ціна за одиницю продукції, а замість повної собівартості реалізованої продукції – собівартість одиниці продукції.

Неабияке значення має оцінка впливу рентабельності окремих видів продукції на загальну рентабельність всієї продукції, яка проводиться в такій послідовності.

Визначається питома вага кожного виду продукції у загальному обсязі продукції (виготовленої або реалізованої). Розраховуються індивідуальні показники рентабельності окремих видів продукції. Оцінюється вплив рентабельності окремих виробів на загальний (середній) рівень рентабельності для всієї продукції – виготовленої або реалізованої. Для цього значення індивідуальної рентабельності множиться на питому вагу виробу у загальному обсязі виготовленої (реалізованої) продукції. При цьому загальна (середня) рентабельність продукції розраховується за формулою:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i d_i \cdot 100, \quad (12.27)$$

де R_i – рентабельність і-го виду продукції;

d_i – питома вага і-го виду продукції у загальному обсязі.

В табл. 12.10 наведений приклад оцінки впливу рентабельності окремих видів продукції на загальну (середню) рентабельність всієї продукції.

Таблиця 12.10 – Оцінка впливу рентабельності виготовлених виробів на рентабельність всієї продукції

Види продукції	Загальні витрати на реалізовану продукцію, тис. грн., B_i	Витрати на 1 гривню реалізованої продукції, коп., V_i	Обсяг реалізації, тис. грн. $P_i = B_i : V_i \cdot 100\%$ (гр. 1 : гр. 2) · 100%	Рентабельність реалізованої продукції, % $R_i = \frac{P_i}{P_i} \cdot 100 =$ $= 100 - \text{гр. 2}$	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн., $\Pi_i = P_i - B_i$ (гр. 3 – гр. 1)	Питома вага і-го виду продукції, % $d_i = \frac{P_i}{\sum P_i}$ або $d_i = \frac{zp.3}{\sum zp.3}$	$R_i \cdot d_i$ (гр. 4 · гр. 6)
А	1	2	3	4	5	6	7
К	120	88,50	135,6	11,50	15,6	0,294	3,40
Л	150	87,00	172,4	13,00	22,4	0,375	4,90
М	140	91,74	152,6	8,26	12,6	0,331	2,70
Разом	410	89,01	460,6	11,00	50,6	1,000	11,00

В гр. 7 табл. 12.10 відображено, якою мірою рентабельність кожного виду продукції впливає на загальну (середню) рентабельність реалізованої продукції.

Збіг підсумків гр. 4 і гр. 11 свідчить про точність і вірність проведених розрахунків.

Зазначена методика може бути використана для оцінки ефективності окремих видів продукції і для оптимізації структури асортименту продукції в процесі формування виробничої програми. Регулюючи асортимент продукції з урахуванням попиту на певні вироби, можна за допомогою зміни структури досягти кращих результатів, не збільшуючи навіть при цьому обсяг виробництва продукції.

З огляду на важливість факторного аналізу в економічних дослідженнях, в табл. 12.11 наведена методика оцінки впливу окремих факторів на зміну рентабельності окремих видів продукції.

Таблиця 12.11 – Факторний аналіз рентабельності окремих видів продукції

Вид продукції	Середня ціна реалізації, грн.		Собівартість одиниці продукції, грн.		Рентабельність продукції, %			Відхилення від плану, % (+,-)		
	за планом	за фактом	за планом	за фактом	планова (<i>зр.1 – зр.3</i>)	умовна (<i>зр.2 – зр.3</i>)	фактична (<i>зр.2 – зр.4</i>)	загальне (гр. 7- гр. 5)	в тому числі за рахунок змін:	
					<i>зр.1</i>	<i>зр.2</i>	<i>зр.2</i>		ціни (гр. 6- гр. 5)	собівартості (гр. 7- гр. 6)
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
К	500	520	400	450	20,0	23,1	13,5	-6,5	+3,1	-9,6
Л	600	610	500	512	16,7	18,0	16,1	-0,6	+1,3	-1,9
М	700	735	570	556	18,6	22,4	24,4	+5,8	+3,8	+2,0
Н	750	780	587	575	21,7	24,7	26,3	+4,6	+3,0	+1,6

Отже, як свідчать дані табл. 12.11, в результаті зростання цін на всі види продукції відповідно підвищилась рентабельність продукції. Однак підвищення собівартості продукції **К** і **Л** призвело до зниження рентабельності зазначених видів продукції протягом звітного періоду.

Рентабельність авансованого капіталу

Оцінка рентабельності авансованого капіталу потребує обґрунтованого вибору виду прибутку. Рекомендований в деяких навчальних посібниках чистий прибуток характеризує не тільки ефективність діяльності підприємства, але й податкову політику, яка до того ж може змінюватися протягом досліджуваного періоду, що робить показники незіставними.

З огляду на те, що до впровадження П(С)БО для рентабельності капіталу застосовувався балансовий прибуток, в нових сучасних умовах його еквівалентом можна вважати загальний прибуток, який найбільшою мірою відображають „фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування” і „надзвичайний прибуток”.

Методика розрахунку прибутковості капіталу підприємства і аналіз його динаміки наведені в табл.12.12.

Таблиця 12.12 – Аналіз рентабельності капіталу

Показник	Код рядка, номер форми	Поперед- ний період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+;-) (гр. 3 – гр. 2)	Відносне відхилення (+;-) (гр.4:гр.1)·100
	1	2	3	4	5
Початкові дані:		2055	2261	+206	+10,0
1. Загальний прибуток, тис. грн.	(р.170 + +р.200), ф.2				
2. Середня величина активів, тис. грн.	Р.280, ф.1	61068	64146	+3078	+5,0
3. Середня величина оборотних засобів, тис. грн.	(р.260 + + р.270), ф.1	23817	26599	+2782	+11,7
4. Середня величина основних засобів, тис. грн.	р.031, ф.1	18912	20995	+2083	+11,0
5. Середня величина оборотних фондів, тис. грн.	(р.100+ +р.120+ +р.270), ф.1	8741	7421	-1320	-15,1
6. Середнє значення виробничих фондів, тис. грн. (гр. 4 + гр. 5)	(р.031+ +р.100+ +р.120 + +р.270), ф.1	27653	28416	+763	+2,8
7. Середнє значення власного капіталу, тис. грн.	р. 380, ф.1	39904	41028	+1124	+2,8
Прибутковість (рентабельність), %:					
8. Активів (р.1 : р.2) · 100		3,37	3,52	+0,15	-
9. Оборотних активів (р. 1: р. 3) · 100		8,63	8,50	-0,13	-
10. Основних засобів (р. 1: р. 4)		10,87	10,77	-0,10	-
11. Виробництва (виробничих фондів) (р. 1 : р. 6) · 100		7,43	7,96	+0,53	-
12. Власного капіталу (р. 1 : р. 7) · 100		5,15	5,51	+0,36	-

Примітка. Середня величина показників балансу (ф. № 1) розраховується як півсума значень показника на початок і кінець періоду.

Аналіз даних табл. 12.2 свідчить, що рентабельність активів, виробничих фондів і власного капіталу за досліджуваний період дещо підвищилась; рентабельність оборотних активів (оборотних засобів) і основних засобів, навпаки, знизилась. Це пояснюється тим, що темп приросту оборотних засобів становив 11,7%, основних засобів – 11,0%, а загального прибутку – 10,0%, тобто окремі елементи необоротних і оборотних активів зростали швидше, ніж абсолютна ефективність їх використання – прибуток.

Рентабельність власного капіталу показує, скільки одиниць прибутку приносить кожна інвестована грошова одиниця власного капіталу.

Цей показник характеризує ефективність вкладів у певну діяльність, і тому він цікавить наявних і потенційних власників і акціонерів.

Величина зворотна рентабельності власного капіталу – це показник окупності власного капіталу.

Для більш поглибленого дослідження причин зміни рентабельності у звітному періоді у порівнянні з попереднім проведемо факторний аналіз рентабельності виробництва за допомогою методичного прийому ланцюгові підстановки на підставі базисної моделі:

$$R_{\epsilon} = \frac{\Pi}{O\bar{З} + O\bar{\Phi}} \cdot 100, \quad (12.28)$$

де R_{ϵ} – рентабельність виробництва (виробничих фондів);

Π – загальний прибуток;

$O\bar{З}$ – середня величина основних засобів;

$O\bar{\Phi}$ – середня величина оборотних фондів.

Рентабельність виробництва у попередньому періоді становить:

$$R_{\epsilon 0} = \frac{\Pi_0}{O\bar{З}_0 + O\bar{\Phi}_0} \cdot 100 = \frac{2055}{18912 + 8741} \cdot 100 = 7,43\%$$

Ланцюгові підстановки:

$$R_{\epsilon(\bar{OЗ})} = \frac{\Pi_0}{O\bar{З}_1 + O\bar{\Phi}_0} \cdot 100 = \frac{2055}{20995 + 8741} \cdot 100 = 6,91\%$$

$$R_{\epsilon(\bar{O\Phi})} = \frac{\Pi_0}{O\bar{З}_1 + O\bar{\Phi}_1} \cdot 100 = \frac{2055}{20995 + 7421} \cdot 100 = 7,23\%$$

$$R_{\epsilon(\Pi)} = \frac{\Pi_1}{O\bar{З}_1 + O\bar{\Phi}_1} \cdot 100 = \frac{2261}{20995 + 7421} \cdot 100 = 7,96\%$$

Загальна зміна рентабельності виробництва у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом становить:

$$\Delta R_{\epsilon} = R_{\epsilon 1} - R_{\epsilon 0} = 7,96 - 7,43 = +0,53\%,$$

в тому числі під впливом змін:

- середньої величини основних засобів

$$\Delta R_{\epsilon(O\bar{З})} = R_{\epsilon(O\bar{З})} - R_{\epsilon 0} = 6,91 - 7,43 = -0,52\% ;$$

- середньої величини оборотних фондів

$$\Delta R_{e(O\Phi)} = R_{e(O\Phi)} - R_{e(O\bar{\Phi})} = 7,23 - 6,91 = +0,32\%;$$

- загального прибутку

$$\Delta R_{e(\Pi)} = R_{e(\Pi)} - R_{e(O\Phi)} = 7,96 - 7,23 = 0,73\%.$$

Балансова перевірка:

$$\Delta R_e = \Delta R_{e(O\bar{\Phi})} + \Delta R_{e(O\Phi)} + \Delta R_{e(\Pi)} = -0,522 + 0,32 + 0,73 = +0,53\%,$$

тобто сукупний вплив усіх факторів дорівнює загальній зміні рентабельності виробництва.

Як зазначалося раніше, зростання основних засобів негативно вплинуло на зміну рентабельності виробництва.

На відміну від основних засобів, оборотні фонди скоротились на 15,1%, що забезпечило зростання рентабельності виробництва на 0,32%. Загалом же зростання рентабельності виробництва досягнуто переважно за рахунок збільшення загального прибутку.

З аналізом прибутковості тісно пов'язана система фінансового аналізу „Дюпон” , яка інакше називається “Дюпон-каскад” або просто "Каскад" і широко використовується на Заході. Мета аналізу за цією системою – провести широкий огляд діяльності компанії за такими критеріями:

- визначити п'ять основних співвідношень (коефіцієнтів) за даними бухгалтерського обліку;
- одержати уяву про розвиток компанії впродовж часу (шляхом аналізу динаміки коефіцієнтів);
- намітити основні напрямки для більш поглибленого аналізу.

В основу системи "Дюпон" покладена модель, яка відображає тісний взаємозв'язок між показниками:

1. Нетто-прибутковість власного капіталу (НПВК)

$$\text{НПВК} = \frac{\text{Чистий прибуток (р. 220, ф. 2)}}{\text{Власний капітал (р. 380, ф. 1)}}. \quad (12.29)$$

Максимізація цього показника – основна задача управління підприємством.

2. Нетто-прибутковість продажів (НППр)

$$\text{НППр} = \frac{\text{Чистий прибуток (р. 220, ф. 2)}}{\text{Сума продажів (р. 035, ф. 2)}}. \quad (12.30)$$

3. Оборот активів (ОА)

$$\text{ОА} = \frac{\text{Сума продажів (р. 035, ф. 2)}}{\text{Сума активів (р. 280, ф. 1)}} \quad (12.31)$$

4. Нетто-прибутковість активів (НПА)

$$\text{НПА} = \frac{\text{Чистий прибуток (р. 220, ф. 2)}}{\text{Сума активів (р. 280, ф. 1)}} \quad (12.32)$$

5. Коефіцієнт капіталізації (К)

$$K = \frac{\text{Сума активів (р. 280, ф. 1)}}{\text{Власний капітал (р. 380, ф. 1)}} \quad (12.33)$$

На підставі системи „Дюпон” формуються факторні системи:

$$\text{НПБК} = \text{НПА} \cdot K, \quad (12.34)$$

$$\text{НПА} = \text{НПП}_p \cdot \text{ОА}, \quad (12.35)$$

які дозволяють провести факторний аналіз показників рентабельності власного капіталу і активів.

В табл. 12.13 наведені показники, які покладені в основу системи „Дюпон”.

Таблиця 12.13 – Сукупність показників системи „Дюпон”

Показники	Код рядка, номер форми	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+;-) (гр. 3 – гр. 2)
	1	2	3	4
Початкові дані:				
1. Чистий прибуток, тис.грн.	р. 220, ф. 2	2055	2261	+206
2. Сума продажів (ЧД(В)Р), тис.грн.	р. 035, ф. 2	56804	75823	+19019
3. Сума активів, тис.грн.	р. 280, ф. 2	61068	64146	+3078
4. Власний капітал, тис.грн.	р. 380, ф. 1	39904	41028	+1124
Розрахункові дані:				
5. Нетто-прибутковість власного капіталу (р. 1 : р. 4)		0,0515	0,0551	+0,0036
6. Нетто-прибутковість продаж (р. 1 : р. 2)		0,0362	0,0298	-0,0064
7. Оборот активів (р. 2 : р. 3)		0,9302	1,1820	+0,2518
8. Нетто-прибутковість активів (р. 1 : р. 3)		0,0337	0,0352	+0,0015
9. Коефіцієнт капіталізації (р. 3 : р. 4)		1,5304	1,5635	+0,0331

Згідно з формулою (12.34):

$$\text{НПК}_0 = \text{НПА}_0 \cdot K_0;$$

$$\text{НПК}_1 = \text{НПА}_1 \cdot K_1.$$

Загальна зміна нетто-прибутковості власного капіталу становить:

$$\Delta \text{НПК} = \text{НПК}_1 - \text{НПК}_0 = 0,0551 - 0,0515 = 0,0036 \text{ пункту},$$

в тому числі під впливом змін:

а) нетто-прибутковості активів

$$\Delta \text{НПК}_{\text{НПА}} = (\text{НПА}_1 - \text{НПА}_0) \cdot K_0 = (0,0352 - 0,0337) \cdot 1,5304 = 0,0024 \text{ пункту};$$

б) коефіцієнта капіталізації

$$\Delta \text{НПК}_K = (K_1 - K_0) \cdot \text{НПА}_1 = (1,5635 - 1,5304) \cdot 0,0352 = 0,0012 \text{ пункту}.$$

Балансова перевірка:

$$\Delta \text{НПК} = \Delta \text{НПК}_{\text{НПА}} + \Delta \text{НПК}_K = 0,0024 + 0,0012 = 0,0036 \text{ пункту}.$$

Рівність сумарного впливу факторів на зміну результативного показника загальній зміні у звітному періоді у порівнянні з попереднім свідчить про правильність розрахунків.

Аналіз результатів проведеного факторного аналізу свідчить, що зміни нетто-прибутковості активів вдвічі більше вплинули на зміну нетто-прибутковості власного капіталу у порівнянні із змінами коефіцієнта капіталізації.

Згідно з формулою (12.35):

$$\text{НПА}_0 = \text{НПП}_{p0} \cdot \text{ОА}_0$$

$$\text{НПА}_1 = \text{НПП}_{p1} \cdot \text{ОА}_1$$

Загальна зміна нетто-прибутковості активів становить:

$$\Delta \text{НПА} = \text{НПА}_1 - \text{НПА}_0 = 0,0352 - 0,0337 = 0,0015 \text{ пункту, в тому числі під впливом змін:}$$

а) нетто-прибутковості продаж

$$\Delta \text{НПА}_{\text{НПП}} = (\text{НПП}_{p1} - \text{НПП}_{p0}) \cdot \text{ОА}_0 = (0,02998 - 0,0362) \cdot 0,9302 = -0,0060 \text{ пункту};$$

б) обороту активів

$$\Delta \text{НПА}_{\text{ОА}} = (\text{ОА}_1 - \text{ОА}_0) \cdot \text{НПП}_{p1} = (1,1820 - 0,9302) \cdot 0,02998 = 0,0075 \text{ пункту}.$$

Балансова перевірка:

$$\Delta \text{НПА} = \Delta \text{НПА}_{\text{НПП}} + \Delta \text{НПА}_{\text{ОА}} = -0,0060 + 0,0075 = 0,0015 \text{ пункту}.$$

Балансова перевірка свідчить, що розрахунки проведення факторного аналізу правильні.

Результати проведення факторного аналізу свідчать, що нетто-продуктивність продаж негативно вплинула на нетто-продуктивність активів.

12.8 Зміст і аналіз виробничого і фінансового левериджу

Термін “леверидж” (“Leverage”) в перекладі з англійської в буквальному розумінні означає дію невеликої сили (важеля).

В економіці леверидж означає важіль впливу певних чинників на зміну результативних показників.

Як економічна категорія леверидж виступає в трьох видах: виробничий, фінансовий і виробничо-фінансовий.

Виробничий леверидж характеризується можливістю впливати на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу реалізованої продукції та співвідношенням змінних і постійних витрат. Останнє означає, що в результаті зростання обсягу виробництва (реалізації) продукції скорочується відносний рівень постійних витрат, а отже збільшується прибуток на одиницю продукції. Це позначиться відповідним чином на структурі та обсязі основних і оборотних засобів та ефективності їх використання.

Рівень виробничого левериджу визначається за формулою:

$$LB = \frac{\Delta P}{\Delta R}, \quad (12.36)$$

де LB – виробничий леверидж;

ΔP – темп приросту прибутку від реалізації продукції, %;

ΔR – темп приросту обсягу реалізації продукції, %.

Виробничий леверидж по суті є коефіцієнтом еластичності, тобто показує, на скільки процентів зміниться прибуток за зміни обсягу реалізації на один процент. Таким чином визначається рівень чутливості прибутку до зміни обсягу виробництва (реалізації) продукції. Чим більше величина виробничого левериджу, тим більший виробничий ризик.

Однак на зміну прибутку впливають не тільки виробничі чинники, але і результати фінансової діяльності, зокрема зміна обсягу та структури пасивів за рахунок залучених коштів (довгострокових кредитів в банку, облігаційних позик тощо). Все це пов'язано зі сплатою відсотків, тобто певними витратами.

Вплив на зміну прибутку результатів фінансової діяльності характеризує **фінансовий леверидж**.

Фінансовий леверидж дозволяє оптимізувати співвідношення між власними і залученими ресурсами і оцінити їх вплив на прибуток.

При зростанні частки довгострокових позик відповідно зростають і суми відсотків, які належить сплатити. Це призводить до збільшення рівня фінансового ризику через можливу нестачу коштів для сплати.

Фінансовий леверидж розраховується як відношення зміни чистого прибутку до загального прибутку до оподаткування:

$$ЛФ = \frac{\Delta\Pi_ч}{\Delta\Pi_з}, \quad (12.37)$$

де $ЛВ$ – фінансовий леверидж ;

$\Delta\Pi_ч$ – темп приросту чистого прибутку ;

$\Delta\Pi_з$ – темп приросту загального прибутку до оподаткування.

В табл. 12.14 наведені вихідні дані для розрахунків показників левериджу.

Таблиця 12.14 – Вихідні дані для розрахунку показників левериджу, тис. грн.

Показник	Код рядка форма № 2	Попередній період, тис. грн	Звітний період, тис. грн	Відхилення (+,-)	
				Абсолютне, (гр. 3 - гр. 2)	Відносне, (гр.4:гр.2) · 100,%
А	1	2	3	4	5
1. Виручка від реалізації продукції	035	56804	75823	+19019	+33,5
2. Повна собівартість реалізованої продукції	040 + 070 + 080	54524	73496	+18972	+34,8
3. Прибуток від реалізації продукції (р. 1 - р. 2)		2280	2327	+47	+2,1
4. Загальний прибуток до оподаткування	170 + 200	2055	2261	+206	+10,0
5. Чистий прибуток	220	1119	1128	+9	+0,8

За даними табл.12.14 виробничий леверидж становить:

$$ЛВ = \frac{2,1}{33,5} = 0,063 .$$

Це означає, що за досліджуваний період із зростанням обсягу реалізації на 1% прибуток від реалізації виріс всього на 0,063%. Все це свідчить про низький рівень ефективності виробничого процесу.

Фінансовий леверидж складає:

$$ЛФ = \frac{0,8}{10,0} = 0,080 ,$$

тобто, із зростанням загального прибутку на 1%, чистий прибуток зріс всього на 0,080%.

Узагальнюючим показником левериджу є виробничо-фінансовий леверидж, який визначається як добуток виробничого і фінансового левериджу:

$$ЛВФ = ЛВ \cdot ЛФ, \quad (12.38)$$

де $ЛВФ$ – виробничо-фінансовий леверидж.

На основі розрахованих вище показників левериджу виробничо-фінансовий леверидж дорівнює:

$$ЛВФ = 0,063 \cdot 0,080 = 0,005.$$

Показники левериджу дозволяють планувати оптимальний обсяг виробництва, розрахувати ефективність залучення коштів, прогнозувати виробничі і фінансові ризики.

12.9 Оцінка резервів зростання прибутку і рентабельності від реалізації продукції

Досягнення максимальної величини прибутку і відповідно мінімізація збитку – одна із основних цілей будь-якої комерційної організації.

Тому основна мета аналізу прибутку і рентабельності – виявлення і оцінка резервів зростання фінансових результатів та впровадження їх у виробництво.

Основними резервами зростання прибутку від реалізації є:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості реалізованої продукції;
- поліпшення якості продукції.

Збільшення обсягу реалізації продукції досягається за рахунок:

- зростання обсягу виробництва продукції;
- зменшення залишків готової продукції на кінець звітного періоду;
- підвищення рівня цін.

Зниження собівартості продукції досягається за рахунок:

- зростання обсягу продукції, що сприяє скороченню умовно-постійних витрат на одиницю продукції;
- впровадження у виробництво новітніх досягнень науково-технічного прогресу, результатом якого є зниження матеріалоемності і трудомісткості продукції.

Збільшення прибутку в результаті зростання обсягу реалізації продукції розраховується за формулою:

$$\Delta\Pi_i = \Delta P_i P_i, \quad (12.39)$$

де $\Delta\Pi_i$ – резерв збільшення прибутку в результаті зростання реалізації i -го виробу;

ΔP_i – обсяг зростання реалізації і-го виробу ;

P_i – плановий (фактичний) прибуток від реалізації одиниці і-го виробу.

Якщо прибуток розраховується на гривню продукції, то формула (12.39) для всієї реалізованої продукції набуває такого вигляду:

$$\Delta P_p = \Delta P \cdot \frac{P_p}{P}, \quad (12.40)$$

де ΔP_p – очікуване зростання прибутку в результаті збільшення обсягу реалізованої продукції;

ΔP – можливе збільшення обсягу реалізованої продукції;

P_p – плановий (фактичний) прибуток від реалізації продукції;

P – плановий (фактичний) обсяг реалізованої продукції.

Планові або фактичні значення показників, наведених у формулах (14.39 і 14.40), використовуються залежно від завдань аналізу.

Так, якщо складається план на наступний період, то доцільно використовувати планові завдання; якщо необхідно оцінити резерви зростання прибутку у середині звітного періоду, то доцільно використати досягнуті (фактичні) значення показників.

Резерв зростання прибутку від всієї реалізованої продукції можна також розрахувати за такою формулою:

$$\Delta P_p = \frac{\Delta P \cdot R_p}{100 + R_p}, \quad (12.41)$$

де R_p – рентабельність реалізованої продукції.

Зростання прибутку в результаті зниження собівартості реалізованої продукції розраховується за формулою:

$$\Delta P_{c_i} = \Delta C_i \cdot P_i \quad (12.42)$$

де ΔP_{c_i} – резерв зростання прибутку в результаті зниження собівартості і-го виду продукції;

ΔC_i – зниження собівартості і-го виду продукції;

P_i – очікуваний обсяг реалізації і-го виду продукції.

Загальний резерв зростання прибутку визначається шляхом підсумування резервів зростання за всіма видами продукції, за якими здійснювались розрахунки.

Поліпшення якості продукції часто призводить до зростання цін і водночас нерідко і зростання собівартості. Тому збільшення прибутку в такому разі залежить від співвідношення зростання цін і собівартості.

Якщо це співвідношення більше одиниці, має місце збільшення прибутку, а якщо ж менше одиниці, то буде зменшення прибутку. Тому

при прийнятті управлінських рішень необхідно аналізувати всі можливі варіанти.

На основі результатів проведеного аналізу з виявлення резервів зростання прибутку органи управління повинні розробити систему заходів щодо впровадження їх у виробництво.

Резерв можливого зростання рентабельності визначається як відношення загального резерву прибутку від реалізації продукції до обсягу реалізованої продукції, виражене у відсотках.

ВПРАВИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

Контрольні запитання

1. За допомогою яких показників оцінюються фінансові результати діяльності підприємства? Дайте їх коротку характеристику.
2. Назвіть напрямки діяльності, які забезпечують одержання загального прибутку підприємства.
3. Опишіть схему формування фінансових результатів (прибутку).
4. Які фактори визначають величину прибутку від реалізації продукції і в якій послідовності проводиться факторний аналіз?
5. Дайте означення і розкрийте сутність рентабельності.
6. Які показники рентабельності Вам відомі?
7. За якими формулами розраховуються рентабельність продукції і рентабельність витрат?
8. Яким чином пов'язані між собою рентабельність продукції, рентабельність витрат і витрати на одну гривню продукції?
9. Як оцінити частку впливу рентабельності окремих видів продукції на загальну (середню) рентабельність всієї продукції?
10. Поясніть, в чому сутність системи "директ-костінг"?
11. Визначіть аналітичні можливості системи "директ-костінг".
12. Поясніть, що означає точка беззбитковості? Яким чином можна формалізувати рівень (точку) беззбитковості?
13. Розкрийте сутність і призначення виробничого і фінансового левериджу.
14. Який показник прибутку доцільно використовувати в розрахунках рентабельності капіталу?
15. В чому полягає суть фінансової системи „Дюпон”, і яка модель покладена в її основі?

Тести

1. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування формується за рахунок:
 - а) основної діяльності;
 - б) основної і фінансової діяльності;

в) основної, фінансової та інвестиційної діяльності.

2. Чистий прибуток підприємства відрізняється від фінансового результату від звичайної діяльності на величину:

- а) податку на прибуток;
- б) процентів на довгострокові кредити;
- в) алгебраїчної суми надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податку на надзвичайний прибуток;
- г) фінансових витрат.

3. Прибуток від реалізації продукції за даними звіту (додаток В) розраховується як:

- а) чиста виручка від реалізації продукції за вирахуванням собівартості продукції;
- б) чиста виручка від реалізації продукції за вирахуванням собівартості продукції і адміністративних витрат;
- в) чиста виручка від реалізації продукції за вирахуванням собівартості продукції, адміністративних витрат і витрат на збут;
- г) чиста виручка від реалізації продукції за вирахуванням собівартості продукції, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

4. Із яких показників формується повна собівартість реалізованої продукції згідно з ф. № 2 „Звіт про фінансові результати”:

- а) собівартості продукції;
- б) собівартості продукції і адміністративних витрат;
- в) собівартості продукції, адміністративних витрат та інших операційних витрат;
- г) собівартості продукції, адміністративних витрат і витрат на збут.

5. Рентабельність реалізованої продукції розраховується як відношення:

- а) чистого прибутку до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- в) прибутку від реалізації продукції до виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

6. Частка впливу рентабельності кожного виду продукції на загальну (середню) рентабельність всієї продукції визначається як добуток:

- а) рентабельність певного виду продукції на обсяг цієї ж продукції;
 - б) рентабельність певного виду продукції на собівартість цієї ж продукції;
 - в) рентабельність певного виду продукції на питому вагу цієї ж продукції у загальному обсязі продукції;
 - г) рентабельність певного виду продукції на питому вагу витрат цієї ж продукції у загальних витратах.
7. Система "директ-костінг" дозволяє визначити:
- а) дохід (виручку) від реалізації продукції;
 - б) валовий прибуток;
 - в) ціни на нову продукцію;
 - г) точку беззбитковості;
 - д) оптимальні варіанти асортименту продукції та прибутку;
 - е) рівень використання трудових і матеріальних ресурсів.
8. Які з наведених варіантів розрахунків відображають методику обчислення маржинального доходу:
- а) виручка від реалізації продукції за вирахуванням собівартості продукції;
 - б) виручка від реалізації продукції за вирахуванням постійних витрат;
 - в) виручка від реалізації продукції за вирахуванням змінних витрат;
 - г) прибуток від реалізації продукції плюс постійні витрати.
9. Який із наведених показників рентабельності відображає ефективність використання майна підприємства:
- а) рентабельність власного капіталу;
 - б) рентабельність активів;
 - в) рентабельність продаж;
 - г) рентабельність оборотних активів.
10. Рівень виробничого левериджу визначається як відношення:
- а) темпу приросту валового прибутку до темпу приросту обсягу реалізації продукції;
 - б) темпу приросту прибутку від реалізації продукції до темпу приросту обсягу реалізації продукції;
 - в) темпу приросту прибутку від реалізації продукції до темпу приросту загальних витрат на реалізовану продукцію;
 - г) темпу приросту прибутку від операційної діяльності до темпу приросту обсягу реалізованої продукції.

Практичні завдання

Завдання 1. За даними табл. 1 визначте і проаналізуйте:

- 1) прибуток від реалізованої продукції;
- 2) витрати на одну гривню реалізованої продукції;
- 3) рентабельність витрат;
- 4) рентабельність реалізованої продукції;
- 5) виробничий леверидж.

Зробіть висновки за результатами аналізу.

Таблиця 1

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+, -) (гр. 2 – гр. 1)	Звітний рік у відсотках до попереднього (гр. 2 : гр. 1) · 100
А	1	2	3	4
1. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	54524	73496	?	?
2. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	56804	75823	?	?
3. Витрати на одну гривню реалізованої продукції, коп.	?	?	?	?
4. Прибуток від реалізованої продукції, тис. грн.	?	?	?	?
5. Рентабельність витрат, %	?	?	?	–
6. Рентабельність реалізованої продукції, %	?	?	?	–

Завдання 2. За даними звіту (додаток В) визначте маржинальний дохід двома методами, якщо частка постійних витрат у загальних витратах становить 17,0% у попередньому періоді і 16,9% – у звітному.

Зробіть висновки за результатами розрахунків і аналізу.

Завдання 3. За даними звіту (додаток В) визначте і проаналізуйте рентабельність реалізованої продукції, рентабельність витрат і витрати на одну гривню продукції двома методами. Перевірте правильність розрахунків через взаємозв'язок зазначених показників. Зробіть висновки за результатами аналізу.

Завдання 4. За даними табл. 2 визначте і проаналізуйте:

- 1) витрати на одну гривню реалізованої продукції;

- 2) виручку від реалізації продукції;
 - 3) прибуток від реалізації продукції;
 - 4) постійні і змінні витрати;
 - 5) маржинальний дохід (двома методами).
- Зробіть висновки за результатами аналізу.

Таблиця 2

Показник	Поперед- ний період	Звітний період	Відхилення (+, –) (гр. 2 – гр. 1)	Темп зростання, % (гр. 2 : гр. 1) · 100
А	1	2	3	4
1. Витрати на реалізовану продукцію, тис. грн.	750,0	730,0	?	?
2. Рентабельність реалізованої продукції, %	14,5	14,2	?	–
3. Питома вага постійних витрат, %	17,1	17,3	?	–
4. Витрати на одну гривню реалізованої продукції, коп.	?	?	?	?
5. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	?	?	?	?
6. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	?	?	?	?
7. Постійні витрати, тис. грн.	?	?	?	?
8. Змінні витрати, тис. грн.	?	?	?	?
9. Маржинальний дохід:				
Метод 1	?	?	?	?
Метод 2	?	?	?	?

Завдання 5. За даними звіту (додаток В) визначте:

- 1) виробничий леверидж;
- 2) фінансовий леверидж;
- 3) виробничо-фінансовий леверидж.

Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Завдання 6. За даними звіту (додаток В) визначте і проведіть факторний аналіз рентабельності виробництва (виробничих фондів). Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Завдання 7. За даними табл. 3 оцініть вплив рентабельності окремих видів продукції на середній рівень рентабельності всієї реалізованої продукції. Зробіть висновки за результатами розрахунків.

Таблиця 3

Вид	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	Рентабельність продукції, %	Виручка від реалізації, тис. грн	Питома вага кожного виду продукції у загальному обсязі	гр.2 · гр.4
А	1	3	4	5	6
К	1930	11,5	?	?	?
Л	5900	10,1	?	?	?
М	9450	12,0	?	?	?
Н	1230	12,5			
Разом	1851	?	?	1,00	?

Завдання 8. За даними звіту (дод. В) визначте за два періоди рівень рентабельності:

- 1) активів;
- 2) оборотних активів;
- 3) виробничих фондів;
- 4) власного капіталу.

Зробіть висновки щодо зміни рентабельності у звітному періоді у порівнянні з попереднім періодом.

ДОДАТКИ

Додаток А
БАЛАНС
Форма № 1

Таблиця А.1 – Попередній період

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	28.8	16.2
первісна вартість	011	134	134
накопичена амортизація	012	(105.2)	(117.8)
Незавершене будівництво	020	530	232.8
Основні засоби :			
залишкова вартість	030	11897,8	13906,9
первісна вартість	031	17376,9	20447,6
знос	032	(5479.1)	(6540.7)
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	239.2	239.2
інші фінансові інвестиції	045	22700	22700
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0
Відстрочені податкові активи	060	860.6	1151.2
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075		
Усього за розділом I	080	36256.4	38246.3
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	1799.2	3515.3
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	0	0
незавершене виробництво	120	5582.7	4346.2
готова продукція	130	1221.6	1017.1
товари	140	0.5	0.1
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	—		—
чиста реалізаційна вартість	160	7773.8	6557.6
первісна вартість	161	7773.8	6557.6
резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	170	3150.6	6675.3
за виданими авансами	180	1154.6	2299.9

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
з нарахованих доходів	190	0	0
із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна заборгованість	210	221.8	88.4
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	50.4	184.3
в іноземній валюті	240	135.4	186.4
Інші оборотні активи	250	348.5	1324
Усього за розділом II	260	21439.1	26194.6
III. Витрати майбутніх періодів	270	0	0
Баланс	280	57695.5	64440.9
ПАСИВ			
1. Власний капітал			
Статутний капітал	300	37630	37630
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	0	0
Резервний капітал	340	380	380
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1335	2453.8
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	375		
Усього за розділом I	380	39345	40463.8
2. Забезпечення наступних витрат і платежів	—		
Забезпечення виплат персоналу	400	0	0
Інші забезпечення	410	0	0
	415	0	0
	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
Усього за розділом II	430	0	0
3. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	262.4	127.7
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	262.4	127.7
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	2576.5	5567.3
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7206.6	5806.9
Поточні зобов'язання за розрахунками:			

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
з одержаних авансів	540	6770.5	10608.6
з бюджетом	550	409.3	643.4
з позабюджетних платежів	560	0	0
зі страхування	570	164.6	300.5
з оплати праці	580	390.6	640
з учасниками	590	0	0
із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	570	282.7
Усього за розділом IV	620	18088.1	23849.4
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	57695.5	64440.9

БАЛАНС
Форма №1

Таблиця А.2 – Звітний період

АКТИВ	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	16	134
первісна вартість	011	134	261
накопичена амортизація	012	(118)	(127)
Незавершене будівництво	020	233	227
Основні засоби :			
залишкова вартість	030	13907	13721
первісна вартість	031	20448	21541
знос	032	(6541)	(7820)
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	239	239
інші фінансові інвестиції	045	22700	22200
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	0	0
Відстрочені податкові активи	060	1151	327
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	38246	36848
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	3515	1493
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	0	0
незавершене виробництво	120	4346	3359
готова продукція	130	1017	1111
товари	140	0	0
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	—		—
чиста реалізаційна вартість	160	6558	10720
первісна вартість	161	6558	10720
резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	6675	6971
за виданими авансами	180	2300	1426
з нарахованих доходів	190	0	0
із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна заборгованість	210	88	46
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	184	139
у т. ч. в касі		0	1
в іноземній валюті	240	186	1446

Продовження таблиці А.2

1	2	3	4
Інші оборотні активи	250	1324	294
Усього за розділом II	260	26193	27005
III. Витрати майбутніх періодів	270	0	0
Баланс	280	64439	63853
ПАСИВ			
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	37630	37630
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	0	0
Резервний капітал	340	380	380
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	2454	3582
Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I	380	40464	41592
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	—		
Забезпечення виплат персоналу	400	0	0
Інші забезпечення	410	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
Усього за розділом II	430	0	0
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	127	4168
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	127	4168
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	5567	5494
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	5807	6399
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	10609	3073
з бюджетом	550	643	1911
з позабюджетних платежів	560	0	0
зі страхування	570	300	120
з оплати праці	580	640	269
з учасниками	590	0	0
із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	282	827
Усього за розділом IV	620	23848	18093
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	64439	63853

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Форма № 2

Таблиця А.3 – Попередній період

І Фінансові результати

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	6006,1	47061,2
Податок на додану вартість	015	(3202.7)	(4297.4)
Акцизний збір	020	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(0)	(0)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	56803,4	42863,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(50449.6)	(38996)
Валовий: прибуток	050	6353.8	3867.8
збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	42928.4	21683.2
Адміністративні витрати	070	(3847.5)	(3471.8)
Витрати на збут	080	(227.4)	(151.5)
Інші операційні витрати	090	(42915.6)	(20949.3)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	2291.7	978.4
збиток	105	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	0	0
Інші доходи	130	114.7	119.7
Фінансові витрати	140	(277.8)	(166.1)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(73.8)	(186.8)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	2054.8	745.2
збиток	175	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(936)	(342.1)
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	1118,8	403,1
збиток	195	0	0
Надзвичайні: доходи	200	0	0
витрати	205	(0)	(0)
податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)

Продовження таблиці А.3

1	2	3	4
Частки меншості	215		
чистий: прибуток	220	1118.8	403.1
збиток	225	(0)	(0)

II Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	38643.7	34074
Витрати на оплату праці	240	8356.7	5398.4
Відрахування на соціальні заходи	250	3130.4	1908.2
Амортизація	260	1080.4	999.9
Інші операційні витрати	270	44783.8	22015.4
Разом	280	95995	64395.9

III Розрахунок показників

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	7526	7526
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	320	148.65799	53.56099
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	330	0	0
Дивіденди на одну просту акцію (грн.)	340	0	0

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Форма № 2

Таблиця А.4 – Звітний період

I Фінансові результати

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	82391	60006
Податок на додану вартість	015	(6568)	(3202)
Акцизний збір	020	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(0)	(0)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	75823	56804
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(67971)	(50450)
Валовий: прибуток	050	7852	6354
збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	29883	42928
Адміністративні витрати	070	(5437)	(3847)
Витрати на збут	080	(88)	(227)
Інші операційні витрати	090	(29402)	(42916)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	2808	2292
збиток	105	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	0	0
Інші доходи	130	31	115
Фінансові витрати	140	(520)	(278)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(58)	(74)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	2261	2055
збиток	175	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(1133)	(936)
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	1128	1119
збиток	195	0	0
Надзвичайні: доходи	200	0	0
витрати	205	(0)	(0)
податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
частки меншості	215	0	0

Продовження таблиці А.4

1	2	3	4
чистий: прибуток	220	1128	1119
збиток	225	(0)	(0)

II Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	55377	38644
Витрати на оплату праці	240	8461	8357
Відрахування на соціальні заходи	250	2991	3130
Амортизація	260	1288	1080
Інші операційні витрати	270	6887	44784
Разом	280	75004	95995

III Розрахунок показників

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	7526	7526
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	320	149.88041	148.65799
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	330	0	0
Дивіденди на одну просту акцію (грн.)	340	0	0

Форма № 3

Таблиця А. 5 – Звіт про рух грошових коштів

Стаття	Код рядка	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	2261	0	2055	0
Коригування на:					
- амортизацію необоротних активів	020	1288	X	1080	X
- збільшення (зменшення) забезпечень	030	0	0	0	0
- збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040	1070	0	33	0
- збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	27	0	0	41
Витрати на сплату відсотків	060	520	X	278	X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	5166	0	3405	0
Зменшення (збільшення):					
- оборотних активів	080	0	403	0	4526
- витрат майбутніх періодів	090	0	0	0	0
Збільшення (зменшення):					
- поточних зобов'язань	100	897	0	5551	0
- доходів майбутніх періодів	110	0	0	0	0
Грошові кошти від операційної діяльності	120	5660	0	4430	0
Сплачені:					
- відсотки	130	X	520	X	278
- податки на прибуток	140	X	1133	X	1103
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	4007	0	3049	0
Рух коштів від надзвичайних подій	160	0	0	0	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	4007	0	3049	0

II Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
- фінансових інвестицій	180	0	X	0	X
- необоротних активів	190	21	X	88	X
- майнових комплексів	200	0	0	0	0
Отримані:					
- відсотки	210	0	X	0	X

Продовження таблиці А.5

1	2	3	4	5	6
- дивіденди	220	0	X	0	
Інші надходження	230	0	X	0	X
Придбання:					
- фінансових інвестицій	240	X	500	X	0
- необоротних активів	250	X	1243	X	2784
- майнових комплексів	260	X	0	X	0
Інші платежі	270	X	0	X	0
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	0	1722	0	2696
Рух коштів від надзвичайних подій	290	0	0	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	0	1722	0	2696
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310	0	X	0	X
Отримані позики	320	0	X	0	X
Інші надходження	330	0	X	0	X
Погашення позик	340	X	0	X	136
Сплачені дивіденди	350	X	0	X	0
Інші платежі	360	X	0	X	0
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	0	0	0	136
Рух коштів від надзвичайних подій	380	0	0	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	0	0	0	136
Чистий рух коштів за звітний період	400	2285	0	217	0
Залишок коштів на початок року	410	370	X	186	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	0	1070	0	33
Залишок коштів на кінець року	430	1585	X	370	X

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Форма № 4

Таблиця А.6 – Звітний рік

Стаття	Ко д	Статут- ний капітал	Пайов- ий капітал	Додатко- вий вкладени й капітал	Інший додат- ковий капітал	Резерв- ний капітал	Нерозпо- ділений прибуток	Неопла- чений капітал	Вилуче- ний капітал	Разо м
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Залишок на початок року	010	37630	0	0	0	380	2454	0	0	40464
Коригування:										
Зміна облікової політики	020	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Виправлення помилок	030	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни	040	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Скоригований залишок на початок року	050	37630	0	0	0	380	2454	0	0	40464
Переоцінка активів:										
Дооцінка основних засобів	060	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка основних засобів	070	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дооцінка незавершеного будівництва	080	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка незавершеного будівництва	090	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дооцінка нематеріальних активів	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка нематеріальних активів	110	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130	0	0	0	0	0	1128	0	0	1128
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	160	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	170	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	190	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Продовження таблиці А.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій (часток)	230	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	240	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	250	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Безкоштовно отримані активи	270	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	280	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін в капіталі	290	0	0	0	0	0	1128	0	0	1128
Залишок на кінець року	300	37630	0	0	0	380	3582	0	0	41592

Звіт про власний капітал

Форма № 4

Таблиця А.7 – Попередній рік

Стаття	Код	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Залишок на початок року	010	37630	0	0	0	380	1335	0	0	39345
Коригування:										
Зміна облікової політики	020	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Виправлення помилок	030	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни	040	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Скоригований залишок на початок року	050	37630	0	0	0	380	1335	0	0	39345
Переоцінка активів:										
Дооцінка основних засобів	060	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка основних засобів	070	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дооцінка незавершеного будівництва	080	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка незавершеного будівництва	090	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дооцінка нематеріальних активів	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка нематеріальних активів	110	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130	0	0	0	0	0	1118.8	0	0	1118.8
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	160	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	170	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	190	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Продовження таблиці А.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій (часток)	230	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	240	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	250	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Безкоштовно отримані активи	270	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	280	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін в капіталі	290	0	0	0	0	0	1118.8	0	0	1118.8
Залишок на кінець року	300	37630	0	0	0	380	2453.8	0	0	40463.8

Додаток Б

Фінансова звітність підприємства для розв'язання задач

БАЛАНС

Таблиця Б.1 – Попередній період

Актив	Код рядка	На початок року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		2,0
первісна вартість	011	3,1	3,1
знос	012	3,1	1,1
незавершене будівництво	020	56,6	56,6
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	142,8	190,8
знос	031	330,5	233,6
первісна вартість*(01)	032	187,7	42,8
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі	040		
Інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060	24,2	18,2
Інші необоротні активи	070		
Всього по розділу I	080	211,6	267,6
II ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси:			
Виробничі запаси	100	28,7	34,6
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
Незавершене виробництво	120		
Готова продукція	130		
Товари		937,6	1288,1
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
Чиста реалізаційна вартість	160	633,7	339,1
Первісна вартість	161	633,7	339,1
Резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
З бюджетом	170	15,9	13,0
За виданими авансами	180		
З нарахованих доходів	190		
Інша поточна заборгованість	210		0,6
Поточні фінансові інвестиції	220	182,3	
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
В національній валюті	230	34,4	25,2
В іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250		
Всього по розділу II	260	3011,8	1729,1

Продовження таблиці Б.1

1	2	3	4
III.Витрати майбутніх періодів	270		
БАЛАНС	280	996,7	1996,7
ПАСИВ			
I ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний фонд	300	750,0	750,0
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	17,7	17,7
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	-410,6	-341,3
Неоплачений капітал	360	614,0	+347,0
Вилучений капітал	370		
Усього за розділом I	380	256,9	79,4
II ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСТУПНИХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420	125,8	134,8
Усього за розділом II	430	125,8	134,8
III ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	40,3	59,4
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Всього по розділу III	480	709,0	59,4
IV.ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Короткострокові кредити банків	500		422,1
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		11,0
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	353,1	1159,1
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
З одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	130,9-	130,9
Усього за розділом IV	620	2715,4	1723,1
V.ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	630		
БАЛАНС	640	996,7	1996,7

БАЛАНС

Таблиця Б.2 – Звітний період

Актив	Код рядка	На початок року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	2,0	-
первісна вартість	011	3,1	3,1
накопичена амортизація	012	1,1	3,1
незавершене будівництво	020	56,6	56,6
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	190,8	242,8
первісна вартість	031	233,6	330,5
Знос	032	42,8	87,7
Довгострокові біологічні активи			
Справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі	040		
Інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060	18,2	24,2
Інші необоротні активи	070		
Всього по розділу I	080	267,6	323,6
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ			
Запаси:			
Виробничі запаси	100	34,6	63,3
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
Незавершене виробництво	120		
Готова продукція	130		
Товари	140	1288,1	2025,2
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
Чиста реалізаційна вартість	160	339,1	633,7
Первісна вартість	161	339,1	633,7
Резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
З бюджетом	170	13,0	15,9
За виданими авансами	180		
З нарахованих доходів	190		
Із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна заборгованість	210	0,6	
Поточні фінансові інвестиції	220		182,3
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
В національній валюті	230	28,5	91,4
В іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	25,2	
Всього по розділу II	260	1729,1	3011,8
III. Витрати майбутніх періодів	270		
БАЛАНС	280	1996,7	3335,7

Продовження таблиці Б.2
ПАСИВ

1	2	3	4
I ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний фонд	300	750,0	750,0
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	17,7	17,7
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	-341,3	-272,0
Неоплачений капітал	360	347,0	80,0
Вилучений капітал	370		
Усього за розділом I	380	79,4	415,7
II ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСТУПНИХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420	134,8	125,8
Усього за розділом II	430	134,8	125,8
III ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	59,4	78,5
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Всього по розділу III	480		
IV ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ		422,1	709,0
Короткострокові кредити банків	500	202,3	135,1
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	11,0	
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	1159,1	1965,3
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
З одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		17,0
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		7,1
з оплати праці	580		17,0
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	130,9	-
Усього за розділом IV	620	1723,1	2715,4
V ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	630		
БАЛАНС	640	1996,7	3335,4

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Таблиця Б.3 – Попередній період

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	19857,8	12675,80
Податок на додану вартість	015	3309,6	1984,9
Акцизний збір	020		
Інші вирахування з доходу	030	95,3	47,8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	16452,9	10483,60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	14954,6	11235,10
Валовий:			
- прибуток	050	1498,3	1124,1
- збиток	055		
Інші операційні доходи	060	3,2	7,3
Адміністративні витрати	070	794,9	313,2
Витрати на збут	080	697,3	328,0
операційні витрати	090	251,0	114,6
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100		
- збиток	105	241,7	325,9
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120	0,5	0,7
Інші доходи	130	188,0	36,0
Фінансові витрати	140	77,8	42,5
Витрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160	-	12,4
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170		
- збиток	175	131,0	-193,1
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180		35,4
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190		82,6
- збиток	195	131,0	
Надзвичайні:			
- доходи	200		
- витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий:			
- прибуток	220		
- збиток	225	131,0	-193,1

Продовження таблиці Б.3

II. Елементи операційних витрат

1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	123,8	140,3
Витрати на оплату праці	240	185,4	116,5
Відрахування на соціальні заходи	250	75,2	48,4
Амортизація	260	25,1	23,1
Інші операційні витрати	270	1333,7	706,8
Разом	280	1743,2	1035,1

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Таблиця Б.4 – Звітний період

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	35395,0	19857,8
Податок на додану вартість	015	5899,2	3309,6
Акцизний збір	020		
Інші вирахування з доходу	030	85,7	95,3
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	29410,1	16452,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	27253,1	14954,6
Валовий:			
- прибуток	050	2157,0	1498,3
- збиток	055	-	
Інші операційні доходи	060	137,2	3,2
Адміністративні витрати	070	885,6	794,9
Витрати на збут	080	1052,3	697,3
операційні витрати	090	177,7	251,0
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	178,6	
- збиток	105	-	241,7
Дохід від участі в капіталі	110	-	
Інші фінансові доходи	120	1,4	0,5
Інші доходи	130	166,9	188,0
Фінансові витрати	140	143,5	77,8
Витрати від участі в капіталі	150	-	
Інші витрати	160	111,0	-
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	92,4	
- збиток	175	-	131,0
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	23,1	
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	69,3	
- збиток	195	-	131,0
Надзвичайні:			
- доходи	200		
- витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий:			
- прибуток	220	69,3	
- збиток	225		131,0

Продовження таблиці Б.4

II. Елементи операційних витрат

1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	184,5	123,8
Витрати на оплату праці	240	227,7	185,4
Відрахування на соціальні заходи	250	91,7	75,2
Амортизація	260	48,7	25,1
Інші операційні витрати	270	1563,0	1333,7
Разом	280	2115,6	1743,2

ЛІТЕРАТУРА

Використана література

1. Господарський кодекс України: Офіційний текст / Україна. Верховна рада. – К. : Кондор, 2003. – 208 с.
2. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р., № 996-XIV.
3. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 30.06.1999 р із змінами і доповненнями.
4. Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р.
5. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій, затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 23.02.1998 р., № 22 // Українська інвестиційна газета. – 1998. - № 15. – С. 29-33.
6. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств і організацій, затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій від 21.03.1997 р., № 37 // Галицькі контракти. - 1997. - № 40. – С. 40-55.
7. Методичні рекомендації проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 25 листопада 1996 р. № 1403.
8. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства Економіки України від 17 січня 2001 року // Бухгалтерія. – 2001. - № 11. – С. 18-22.
9. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – 84 (751). – С. 3.
10. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 2 „Баланс”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – 84 (751). – С. 5.
11. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 3 „Звіт про фінансові результати”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – 84 (751). – С. 10.
12. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 4 „Звіт про рух грошових коштів”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – 84 (751). – С. 15.

13. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 5 „Звіт про власний капітал”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – 84 (751). – С. 19.
14. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 7 „Основні засоби”. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – 84 (751). – С. 29.
15. Анущенко К. А. Финансово-экономический анализ: учеб.-практ. пособие / К. А. Анущенко, В. Ю. Анущенко. – М. : Дашков и К., 2008. – 404 с.
16. Актуально про аналіз фінансової звітності / автор-укл.: Р. Грачова. – К. : Книги для бізнесу, 2007. – 128 с.
17. Горицкая Н. П. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: практ.пособ. / Н. П. Горицкая. – К. : Ред.газ. Бухгалтерия. Налоги. Бизнес. 2001. – 288 с.
18. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Н. М. Дєєва, О. І. Дедіков – К. : ЦУЛ, 2007. – 328 с.
19. Економічний аналіз. Практикум / Ред. Є. В. Мних. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 432 с.
20. Ефимова О. В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. / Ефимова О. В. – М. : Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
21. Зянько В. В. Фінансовий аналіз і звітність. / Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 83 с.
22. Кизим Н. А. Финансовый анализ: учеб. пос. – 3-е изд. испр. и доп. / Кизим Н. А., Иванченко В. В. – Х. : ИНЖЭК, 2005. – 248 с.
23. Костырко Р. А. Финансовый анализ: Учеб. пособие / Костырко Р. А. – Харьков : Фактор, 2007. – 784 с.
24. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування: навч.посібн. для студентів вузів./ Крамаренко Г. О. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 234 с.
25. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз: підручник для студентів вузів. / Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. – К. : ЦУЛ, 2008. – 392 с.
26. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Лахтіонова Л. А. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
27. Литвина Т. В. Финансовый анализ: учеб. пособ. для студ. факта заочного обучения. / Литвина Т. В., Рева Л. И.– Х. : ХАИ, 2004. – 81 с.
28. Мошенський С. З. Економічний аналіз. Підручник для студентів вузів. – 2-е вид., доп. і перероб. / Мошенський С. З., Олійник О. В. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.
29. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Подольська В. О., Ярош О. В. – К. : Центр навч. літератури, 2007. – 488 с.

30. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособ. / Н. А. Русак, В. А. Русак – Мн. : Высшая школа, 1997. – 309 с.
31. Савицкая Т. В. Анализ финансового состояния предприятия. / Савицкая Т. В. – М. : Изд-во Гревцова, 2008. – 200 с.
32. Семенов Г. А. Техніко-економічні розрахунки на підприємстві: навч.пос. для студентів вузів / Семенов Г. А., Семенов А. Г., Станчевський В. К. – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 184 с.
33. Фінансовий аналіз / Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Т. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
34. Фінансовий аналіз: Навч. посібник для студентів вузів / Салига С. Я., Даций Н. В., Корецька С. О. та ін. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 210 с.
35. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз. Навч. посібник. / Фролова Т. О. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 283 с.
36. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: Підручник для студентів вузів / Цал-Цалко Ю. С. – К.: ЦУЛ, 2008. – 566 с.
37. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: навч. пос. / Шиян Д. В., Старченко Н. В. – К. : А.С.К., 2003 – 240 с.
38. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. для студ. вузів / Шморгун Н. П., Головка І. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 258 с.

Рекомендована література

1. Банк В. Р. Финансовый анализ: учеб. пособие / Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. – М. : Проспект, 2009. – 347 с.
2. Васильева Л. С. Финансовый анализ: Учеб. для студ. вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Васильева Л. С., Петровская М. В. – М. : КноРус, 2007. – 816 с.
3. Грабовецький Ю. Є. Економічний аналіз: Навч.посіб. / Грабовецький Б. Є. – К.: ЦУЛ, 2009. – 256 с.
4. Литвина Т. В. Финансовый анализ: Учеб.пособ. для студентов факультета заочного обучения / Литвина Т. В., Рева Л. Г., Рабыниста Ю. Б. – Харків : ХАИ, 2004. – 81 с.
5. Семенов Г. А. Техніко-економічні розрахунки на підприємстві: навч.пос. для студ. вузів / Семенов Г. А., Семенов А. Г., Станчевський В. Н. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 184 с.
6. Старостенко Г. Г. Фінансовий аналіз: навч.посібник для студентів вузів / Старостенко Г. Г., Мірко Н. В. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
7. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник / Фролова Т. О. – К. : Вид-во Європейського університету, 2005. – 253 с.
8. Чолозова А. И. Методика финансового анализа: теория и практика: учеб. пособие для студ. вузов / Чолозова А. И., Демченко И. А. – М.: Финансы и статистика, Ставрополь: ГРУ, 2008. – 138 с.

ГЛОСАРІЙ

аналіз	Analysis
звітність	accounting
майновий стан	property status
показник	index
активи	assets
пасиви	liabilities
облік	accounting
управління	management
баланс	balance
грошові кошти	cash
капітал	capital
метод	method
методологія	methodology
леверидж	leverage
модель	model
фактор	factor
факторна система	system of factors
порівняння	comparison
групування	grouping
величина	size
динаміка	dynamics
структура	structure
індекс	index
основні засоби	fixed assets
коефіцієнт	coefficient
фондовіддача	assets ratio
фондоозброєність	capital-labor ratio
економія	saving
робоча сила	workforce
прибуток	profit
рентабельність	profitability
оборотні активи	current assets
дебіторська заборгованість	accounts Receivable
кредиторська заборгованість	payables
ліквідність	liquidity
платоспроможність	solvency
грошовий потік	cash Flow
операційна діяльність	operating activities
інвестиційна діяльність	investing
ставка дисконту	the discount rate

цінні папери	securities
ринкова вартість	market value
ризик	risk
фінансування	financing
ділова активність	business activity
дивіденд	dividend
оборотність	reversibility
операційний цикл	operating cycle
фінансовий цикл	financial cycle
собівартість	cost
збиток	loss
фінансовий результат	financial results
фінансова діяльність	financial activities
банкрутство	bankruptcy
прогнозування	prognostication
діагностика	diagnosis
криза	crisis
фінансова стійкість	financial stability
маржинальний дохід	profit margin
інвестиції	investments
фінансові інвестиції	financial investments
реальні інвестиції	real investments

Борис Євсійович Грабовецький, Ірина Володимирівна Шварц

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ТА ЗВІТНІСТЬ

Навчальний посібник

Редактор В. Дружиніна

Коректор З. Поліщук

Оригінал-макет підготовлено І. Шварц

Підписано до друку
Формат 29,7×42 $\frac{1}{4}$. Папір офсетний

Гарнітура Times New Roman
Друк різнографічний. Ум. друк. арк.
Наклад прим. Зам. №

Вінницький національний технічний університет,
навчально-методичний відділ ВНТУ.

21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ к. 2201.

Тел. (0432) 59-87-36.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

Віддруковано у Вінницькому національному технічному університеті
в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі.

21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ, ГНК к. 114.

Тел. (0432) 59-87-38.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.